为了见证 | 为了建设

THE TIME WEEKLY

2023年3月21日–3月27日 农历二月三十–闰二月初六
第731期 共24版 | 南方出版传媒股份有限公司主管

时代周报

政经 TOP NEWS | 财经 FORTUNE | 产经 INDUSTRY

周要闻

前2个月 中国吸收外资增长6.1%

商务部最新数据显示，2023年1—2月，全国实际使用外资金额2684.4亿元人民币，同比增长6.1%，折合397.1亿美元，增长1%。从行业看，服务业实际使用外资增长10.1%。高技术产业实际使用外资增长32%，其中高技术制造业增长68.9%，高技术服务业增长23.3%。

LPR报价 连续7个月保持不变

中国3月LPR报价连续第七个月维持不变。中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2023年3月20日贷款市场报价利率（LPR）为：1年期LPR为3.65%，5年期以上LPR为4.3%，均与上期相同。

瑞银集团 收购瑞士信贷银行

深陷危机的瑞士信贷和另一银行巨头瑞银达成历史性的收购协议。当地时间3月19日，瑞银宣布将收购瑞信，透露这是一宗全股票收购交易，每持有22.48股瑞信股份的股东将获得1股瑞银股份，相当于每股0.76瑞士法郎，总对价30亿瑞士法郎。

周数据

2022年海关税收入库 2.28万亿元，增长13.6%

3月20日，海关总署署长俞建华在新闻发布会上介绍，2022年，全国海关依法科学监管，运用大数据、智能审图等高科技手段，提升口岸查验和征税效能，海关税收入库2.28万亿元，增长13.6%。支持企业享受各类税收优惠政策，共减税、退税2850亿元。

——2022年海关税收入库情况——

个人养老金账户 争夺乱象

详见P23

详见P11-13

3月16日，2023“影响力·中国”时代峰会暨第五届(中国)广州商务航空展在广州成功举办。多名知名经济学家与来自金融、上市公司等领域的高管齐聚共话高质量发展，展望中国经济新未来。

消费回暖加速

时代周报记者 **阿力米热** 发自广州

开局关乎全局，起步决定后程。开年以来，全国各地正“开足马力”力促经济加速回暖。

3月15日，国家统计局公布工业增加值、社会消费品零售额、城镇固定资产投资等一系列重磅经济数据。

这是今年以来首份重要经济数据，因此备受关注。

数据显示，1—2月规模以上工业增加值为2.4%；从环比看，2月规模以上工业增加值比上月增长0.12%。这表明生产需求明显改善，工业生产恢复加快，企业预期好转。

消费方面，市场销售增速由负转正，基本生活类和升级类消费增长较快。1—2月社会消费品零售总额77067亿元，同比增长3.5%。其中，除汽车以外的消费品零售额70409亿元，增长5.0%。

国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长付凌晖介绍，1—2月份，各地区各部门突出做好稳增长、稳就业、稳物价工作，生产需求明显改善，就业物价总体稳定，市场预期加快好转，经济运行呈现企稳回升态势。

“（今年）头两个月经济迎来开门红，甚至可以说略微强劲的复苏，说明市场信心在逐渐恢复，政策效应已经显现出来。”华泰资产首席经济学家王军在接受时代周报记者采访时说道。

消费强劲复苏

目前，中国仍然保持着全球第二大消费市场和第一大网络零售市场的明显优势。

国家统计局局长康义在1月份曾表示，随着疫情防控进入新阶段，正常生产生活秩序恢复和线下消费场景加快拓展，消费市场有望逐步恢复，有利条件包括我国居民消费潜力巨大，消费结构升级总体趋势没有改变；线下消费和服务消费逐步恢复；“互联网+”“数字+”等消费新模式快速发展，绿色消费、健康消费、文化消费较为活跃；就业稳、收入增有利于拉动消费。

从2023年前两个月的数据来看，消费品零售同比增长3.5%，旅游、餐饮等消费出现快速反弹，明显好于去年12月的-1.8%，国内消费由此迎来了“开门红”，也印证了超大规模消费市场的优势依然明显。

具体来看，线下场景恢复增长。1—2月份外出就餐增多带动餐饮收入同比增长9.2%，大幅好于去年12月的-14.1%。受油价上调以及出行大幅增加影响，石油及制品类消费由-2.9%上升至10.9%。

实物商品网上零售额17476亿元，同比增长5.3%，占社会消费品零售总额的比重为22.7%，较去年全年低4.5个百分点。实物商品网上销售额占社会消费品零售总额的比重降低，意味着部分线上消费转移至线下。

下转P3

解读金融监管改革

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。

时代周报记者 **黄嘉祥** 发自深圳

“一行两会”的金融监管架构运行5年后，迎来新一轮大改革，进一步完善中国特色的“双峰”监管模式。

2023年3月10日，十四届全国人大一次会议表决通过了关于国务院机构改革方案的决定，批准了这个方案。在13项国务院机构改革中，6项涉及金融监管领域，包括横向整合优化“一行两会”监管职能，纵向精简合并下设分支架构；吸取“双峰”监管模式优势，协同宏观政策与微观监管，厘清中央机构与地方分支职能。

这一次改革备受关注的莫过于在中国银行保险监督管理委员会（下称“银保监会”）的基础上组建国家金融监督管理总局(下称“金融监管总局”)，将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，中国证券监督管理委员会（下称“证监会”）的投资者保护职责划入到金融监管总局。

中国人民银行将剥离行为监管职能，分支机构也迎来改革，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；证监会则调整为国务院直属机构，并由证监会统一负责公司债和企业债的发行审核工作。

至此，中国金融监管体系将形成新的“一行一局一会”格局，中国人民银行专注货币政策和宏观审慎监管，金融监管总局集机构监管与行为监管于一身，证监会专司资本市场监管。

从国际金融改革经验来看，2008年全球金融危机发生后，越来越多的国家意识到现代金融体系风险交织的特征，金融监管机制存在重大缺陷，随之开展了大量金融监管改革的尝试。如美国在多头监管之上引入了监管协调机构，英国采取了机构监管和行为监管的“双峰”模式，欧盟则加强了宏观审慎监管。

日前，人民银行行长易纲回应称，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。

国泰君安认为，本轮国内金融改革方向主要是权责集中、统一，以及协调监管，提升风险防范能力。此次改革从根本上理顺了机构监管和功能监管、宏观审慎和微观审慎、审慎监管和行为监管之间的关系。

全国人大代表、清华大学五道口金融学院副院长田轩在接受时代周报记者采访时表示，这次金融监管体系的改革，强化突出了有效防范化解重大经济金融风险这一目标。总的来看，是加强党对金融工作的集中统一领导的体现，也是建设统一开放、竞争有序市场体系、加快建设全国统一大市场的内在要求。

下转P9

政经·TOP NEWS
3 过半省份公布人口数据 浙江增速居首
5 广州连续40天 霸榜全国热门迁入地
6 深莞企业“牵手”江门：年产值翻了30倍
8 新加坡开始“挑剔”富豪

财经·FORTUNE
10 三天倒下两家美国知名银行 欧美银行股大崩盘
14 斥资3.54亿元收购科华控股 万象汽车“借壳”已成定局？
15 复星系“清仓”南钢联合 沙钢入主仍存变数？
16 胰岛素三巨头打响降价潮 狂降70%价格仍高于国内

产经·INDUSTRY
18 造假风波、收费涨价 共享充电宝用户投诉量超2万条
19 消费者质疑大麦网“双标”退票 律师建议参考飞机票退换规则
21 小牛电动车起火烧成废铁 汽车安全事故何时休？
22 高额服务费退款难 天鹅到家服务水平受质疑

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

汽车价格战持续升温 或加速行业洗牌

3月份，车市价格战愈演愈烈。继湖北等地车企宣布购车可获数万元补贴之后，3月16日，广汽集团以车企身份，宣布旗下广汽传祺、广汽本田、广汽丰田燃油车型即可享受厂家提供的补贴，同时在约定时间内完成上牌，还有机会免费获得粤A蓝牌。3月17日，上汽大众也以车企身份，宣布推出“37亿元购车补贴”，单车限时优惠最高为5万元。

车市这一轮价格战，打响第一枪的其实是特斯拉。

1月初，特斯拉再降价，Model 3售价降至22.99万～32.99万元，降幅2万～3.6万元；Model Y售价25.99万～35.99万元，降幅2.9万～4.8万元。该售价创下特斯拉的历史新低，也是其自去年下半年以来的第3次降价。

降价对促销的拉动作用十分显著。有消息称，降价后特斯拉中国3天内获得了3万张订单，而湖北东风汽车的这一次补贴大促，更让消费者坐飞机去湖北提车的视频不断显现于网络。

但同样是打价格战，不同的车企，原因和动机都不相同。对东风汽车这样以燃油车为主要产品的传统车企来说，在车市整体比较低迷的大势下，由于库存压力大、“国六B”执行标准渐近，除了降价促销，已经别无他途。

而特斯拉主动降价，则意在利用自身优势，借机抢占更多市场份额。

掀起价格血拼，无疑是一把双刃剑。它固然暂时给车企带来了现金流，但利润的进一步摊薄以及降价对品牌的伤害都会给自身发展带来很大困难，而站在消费者一边，拿到真金白银的实惠固然高兴，但对车企可能减配、服务体验可能变差的担心也会随之增长。

无论从哪种角度看，如此凶猛的价格战都无法持续。

毕竟，价格战打到最后，比的都是车企的经济实力和降本能力，没有任何一家车企拥有可以肆意挥霍的资本，即使是特斯拉，打到一定程度也要适可而止。更何况，本轮价格战是短期性的。

但价格战一定会对车市格局产生重塑效应。

不难看出，在车市需求不旺的情况下，以燃油车为主要产品的传统车企所面临的压力相对最大，但正是这一类车企，通过降本、让利来吸引消费者的能力最弱，因为燃油车的关键原材料在短期内都看不到价格明显下跌的可能，其让利已经接近于天花板。

而新能源车则不同，据媒体报道，其关键原材料碳酸锂的价格正快速下降。根据专业人士测算，碳酸锂每降价10万元/吨，10KWh电池的成本将下降700元，而装车60KWh的新能源车就能降本4200元。而在原材料之外，新能源车的技术也有进步的空间，这种技术进步一样会反映到毛利乃至价格上。

新能源车替代传统燃油车已经是大势所趋，本轮价格战后，这种趋势只会加快提速。

但即使将燃油车逐步赶出了市场，新能源车企也不会皆大欢喜，因为较之传统车企，新能源车企的内卷程度有增无减。类似特斯拉这样的车企尝到了降价抢占市场的甜头，未来在一个适当的时机，价格战肯定还会卷土重来。

在这么“卷”的市场上，只有降本能力强、品牌具有影响力的车企，才能比较从容地活下去。所有车企都需要为此做好准备。T

北京规范租房合同：长租公寓押金不得超过单月租金

时代周报记者 **赵佳琪**

租赁市场鱼龙混杂，被坑的往往是租客。如今，在北京租房，租客权益将得到进一步保障。

3月15日，北京市住建委发布了最新版的《北京市住房租赁合同》（以下简称《租赁合同》）、《北京市房屋出租经纪服务合同》及《北京市房屋承租经纪服务合同》的示范文本，并开始推行。上述三个示范文本是依据去年9月1日实施的《北京市住房租赁条例》（以下简称《条例》）而制定的。

相较于此前的旧版本，新版的三个合同增加了三条利好租客的规定：规范长租公寓、规范中介、租房办理网签。

规范长租公寓方面，新版《租赁合同》主要解决了退押金难等问题。

《租赁合同》显示，如果租住长租公寓等住房租赁企业的房源，住房租赁企业向租客收取的押金一般不得超过1个月租金，并按照规定通过第三方专用账户托管。同时，住房租赁企业向租客单次收取租金的数额一般不得超过3个月租金，超收的租金也要纳入监管。此外，住房租赁企业应当自租客返还住房后3个工作日内，向租客退还剩余押金、租金。

3
个月

长租公寓一直是“纠纷重灾区”。2015年，“租购并举”被确立为我国住房制度改革的主要方向，多部门陆续出台相关政策大力支持租赁市场的发展。一时间，风口涌现，大量企业投身于长租公寓赛道。但因为不少长租公寓企业收取租金的底层运营逻辑为“高进低出”“长收短付”，由此出现了大批因资金链断裂跑路的企业，包括广受关注的蛋壳、青客等。目前，各地政府已加强对长租公寓的监管，野蛮生长、无序扩张等现象明显得到改善。

58安居客房产研究院分院院长张波对时代周报记者表示，合同中增加相应条款，可以起到较好的保障性作用，减少长租公寓爆雷可能给租赁双方带来的隐患。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪向时代周报记者表示，对于长租公寓易出现的纠纷，《租赁合同》规范了管理，将在一定程度上提升租客的居住体验及租赁资金的安全性，切实避免了租客群体的权益受到侵害，解决了多样化的租赁难题。

不止在长租公寓方面，《租赁合同》还在退租方面保护租客权益。租客在与租赁方发生纠纷时，时常出现租赁方停止供水供电、采取暴力等手段强迫租客退租的行为。新版《租赁合同》明确要求，出租人不得采取停止供水、供电、供热、供燃气或者采取暴力、威胁等方式强行解除合同。

150%

北京2月新增租赁供应环比上涨超过150%。

在规范中介行为方面，《北京市房屋承租经纪服务合同》规定，中介收取的佣金一般不得超过1个月租金。住房租赁合同期满，房主和租客续签或者重新签订住房租赁合同的，房地产经纪机构不得再次收取佣金。

网签方面，去年9月实施的《条例》明确，全市统一建设住房租赁管理服务平台，租赁合同网签在该平台上完成，网签后自动提交登记备案。

新版《租赁合同》将上述提到的网签列为强制性条款，具体描述为：本合同签订后，双方当事人应当办理住房租赁登记备案。登记备案信息发生变更的，应及时办理变更备案。

事实上，此前个人住房租赁并没有形成良好的备案流程，租赁双方对于租赁合同的备案并没有相关意识，在不受监管的情况下，租客与承租方极易引发合同纠纷。

“通过住房租赁管理服务平台，可以有效实现租赁合同网签备案，同时更有效实现对于租赁押金进行托管。”张波向时代周报记者表示，这将有利于相关部门进行监管，降低租赁风险，同时有利于对租金形成有效监测。

张波进一步表示，租赁行为备案后，相关公安、教育部门可以形成数据共享，有利于承租人申领居住证，办理积分落户，方便子女入学，更好地提高行政服务效率。

近期，北京租赁市场正在回暖。据《全国租赁市场报告(2023年2月)》显示，北京2月新增租赁供应环比上涨超过150%，北京需求热度较去年同期更佳，租金环比上涨0.2%，同比上涨13.6%。T

消费回暖加速

上接P1

国家统计局的数据也显示，实体店铺经营增势良好。1—2月份，限额以上实体店零售中，便利店、专业店零售额同比分别增长10.0%和3.6%，增速分别高于去年全年6.3个和0.1个百分点；百货店零售额由2022年全年下降9.3%，转为增长5.5%。

除此之外，建材类消费降幅由-8.9%收窄至-0.9%，家电类降幅由-13.1%收窄至-1.9%，家具类则由-5.8%回升至5.2%，反映出房地产市场的企稳回温迹象。而在购置税减半等政策到期后，居民购车意愿有所下降，汽车消费由去年12月的4.6%下降至-9.4%。

-9.4%

对此，中国民生银行首席经济学家温彬在接受时代周报记者采访时表示，1—2月消费数据受到正反两方面因素影响：一方面，疫情防控平稳转段之后，居民“不便消费”的状况大幅缓解，线下接触型、聚集型消费大幅反弹；另一方面，居民的消费能力尚未完全恢复。

“2月份城镇调查失业率上升至5.6%，16 ～ 24岁人口失业率上升至18.1%，为去年9月以来最高水平，就业压力上升会影响居民收入来源，进而会对消费形成抑制。1—2月居民部门新增存款接近7万亿元，创历史同期最高水平，居民的预防性储蓄倾向仍然较强。”温彬说道。

展望2023年，温彬认为，消费场景修复、居民收入恢复性增长以及新的稳消费政策出台，将会带动消费增速企稳反弹。

不过，温彬还指出，疫情造成的“疤痕效应”、居民部门杠杆率上升空间有限以及失业率阶段性上升等因素，可能会在一定程度上限制消费反弹幅度。

基建、制造业投资增速回落

年初以来，各地工程项目集中开复工，建筑业施工进度加快。1—2月份，全国固定资产投资（不含农户）53577亿元，同比增长5.5%，比2022年全年加快0.4个百分点，两年平均增长8.8%。

“不过，由于外需仍处于回落区间，PPI（生产价格指数）维持通缩态势，制造业企业继续扩大投资的意愿仍显不足。”温彬说道。

具体来看，基建投资同比增长9.0%，略低于去年年末的9.4%；制造业投资同比增长8.1%，也低于去年年末的9.1%。而民间投资仅增长0.8%，创下2020年12月以来的最低水平，显示民间资本的信心尚未得到提振。

“1月、2月建筑业商务活动指数连续两个月回升，分别为56.4%和60.2%。再加上财政支出前置，专项债发行提速，使基建投资仍能保持在较高水平。而对于经济复苏基础仍不稳固，民间投资信心有待提振等问题，从刚刚结束的全国两会情况来看，决策层已提出了应对之策。”温彬说道。

提振民企信心方面，总理记者会上重申了“两个毫不动摇”是长久之策，过去不会变，未来更不会变。将打造市场化、法治化、国际化，平等对待所有主体，依法保护产权，促进公平竞争，同时新领域新赛道大有可为，并提到要弘扬民企在创新创业中的“四千精神”（走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦）。

不仅如此，在国务院新闻办公室举行的“权威部门话开局”系列主题新闻发布会上，财政部表示，今年将继续实施好已经明确的减税降费政策，进一步增强政策精准性，突出对中小微企业、个体工商户以及特困行业的支持，为微观主体发展增动力、添活力。

此外，还将优化财政支出结构，更好发挥财政资金“四两拨千斤”的作用，有效带动扩大全社会投资，促进消费。同时，加强与货币、产业、科技、社会政策的协调配合，形成政策合力，推动经济运行整体好转。

“随着疫情防控平稳转段，经济循环加快畅通，生产需求明显改善，以及在政策措施的加持下，市场信心逐渐提升、经济复苏的基础将会进一步夯实。我们认为2023年经济增速有望达到5.5%左右甚至更高水平。”温彬说道。

过半省份公布人口数据 浙江增速居首

时代周报记者 **丁远泓** 发自广州

近期，多个省份常住人口数据出炉。

截至3月17日，已有17个省份公布2022年常住人口数据。

时代周报记者梳理发现，13个省份常住人口较2021年实现正增长，包括江苏、浙江、安徽、广西、江西、福建、贵州、重庆、甘肃、内蒙古、海南、青海、湖北；山东、河南、河北、湖南4个省份则为负增长。

13个常住人口正增长的省份中，有6个省份人口增加量达到10万及以上。

其中，浙江省2022年常住人口较2021年增加了37万人，增长幅度暂时位居榜首。

在2022年中国人口出现负增长的背景下，这12个省份常住人口为何能够逆势增长?

12省份常住人口为正增长

截至3月17日，17个省份在官方网站公布2022年的常住人口数据。

时代周报记者统计后发现，这17个省份中，共有13个省份的常住人口为正增长，4个省份的常住人口为负增长。

其中，山东首次出现负增长情况，江西、贵州、甘肃、内蒙古则由2021年的负增长变为2022年的正增长，江西更是一举超过2020年的常住人口。

其实2022年对于中国的人口总数来说，是一个特殊的年份。

根据国家统计局数据，2022年年末，全国人口为141175万人，人口出生率为6.77‰，比2021年下降0.75个千分点；人口死亡率为7.37‰，上升0.19个千分点；人口自然增长率为-0.60‰，下降0.94个千分点。

这意味着，中国61年来首次出现人口负增长情况。在这样的前提下看全国各省份的常住人口变动情况，不难发现，某些省份主要依靠人口自然增长，来实现常住人口正增长，绝大部分省份的增长则依靠机械增长。

以江苏、浙江、安徽、广西和江西这5个省份为例，江苏、安徽两省的人口自然增长率为负，浙江和江西的人口自然增长率虽然为正，但自然增加人口分别为0.3万人、1.1万人。

也就是说，这4个省份能够实现常住人口增长，主要依靠外地人口流入。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受时代周报记者采访时表示，目前仍然存在农村人口向城市转移寻求机遇的趋势，所以西部向东部沿海，农村向城市，小城市向大城市的人口迁移特征并没有改变。“当然，这其中也有户籍制度在不断改变的因素。”

与江苏、安徽、浙江和江西主要依靠外地人口流入不同，广西主要依靠自然增长人口。

广西壮族自治区统计局公布的数据显示，2022年年末全区常住人口5047万人，比上年年末增加10万人。人口出生率为8.51‰，人口死亡率为7.08‰，人口自然增长率为1.43‰。

由此可知，广西2022年出生人口为42.9万人，死亡人口为35.7万人，人口自然增长为7.2万人，占常住人口总增长量的72%。

虽然全国人口呈现负增长的情况，但2022年年末，我国城镇常住人口达到92071万人，比2021年增加646万人。常住人口城镇化率为65.22%，比2021年提高0.50个百分点。

这种受城镇区域扩张、城镇人口自然增长和乡村人口流入城镇等因素影响，而导致城镇人口继续增加的现象，在全国各省份中均有所体现。

以山东、河南、河北、湖南这4个2022年常住人口负增长的省份为例。河北虽然2022年常住人口减少了28万人，但城镇常住人口比上年年末增加21万人，常住人口城镇化率达到61.65%，比上年年末提高0.51个百分点。

湖南、河南、山东的常住人口城镇化率也相比于2021年分别提高了0.60个、0.62个、0.60个百分点。城镇人口保持增长，城镇化质量稳步提高。

浙江新增常住人口37万人

在目前公布的16个省份常住人口数据中，浙江省的数据排名第一。

《2022年浙江省人口主要数据公报》显示，2022年年末，浙江省全省常住人口为6577万人，比2021年年末的6540万人，增加了37万人。

6577万人

同时，16 ～ 59岁的人口为浙江省常住人口的“主力军”，达到4341万人，占总人口的66.0%。而与浙江省常住人口数相近的湖南省和安徽省，相同年龄段人口占比分别为61.01%和62.13%。

不仅如此。浙江省统计局数据显示，2022年浙江省出生人口为41.2万人，死亡人口为40.9万人，自然增加人口为0.3万人。

也就是说，浙江的人口增长除了自然增长以外，更多依靠于机械增长，也就是人口迁入。

浙江大学人口与发展研究所副研究员姚引妹在接受时代周报记者采访时表示，一个地方能够吸引什么人来，与当地的产业结构密切相关，目前的浙江省主要吸引的人才集中在数字经济和先进制造业。

“以前的浙江省比如温州市会吸引一些低端制造业工人，但现在所吸引的劳动者无论从文化水平还是技术能力上来说，都有较大的提升。”

具体而言，浙江省内的“制造大市”宁波市，2022年常住人口比上年年末增加7.4万人；而“数字经济第一城”——杭州市，2022年常住人口增加17.2万人。这两个城市的增量之和接近于全省的2/3。

在姚引妹看来，杭州能够成为浙江省内常住人口增量排名第一的城市，能够让北京和上海的人才成为其重要人才来源，与其发展的数字经济有关。“杭州的数字经济发展比较好，对于这方面的人才也具有足够的吸引力。”

根据2022年杭州市的经济运行情况，2022年，杭州市三次产业增加值结构为1.8∶30.0∶68.2，第三产业占据主导地位。

事实上，近年来，杭州常住人口连年上升，从2016—2022年，杭州常住人口增加了318.8万人，属于高位增长。

此外，杭州也在近日发布《关于进一步深化户籍制度改革的实施意见（征求意见稿）》，拟进一步放宽落户政策，有利于吸引人才流入并且留杭安居乐业。

不止杭州，浙江也在着重发展数字经济。

2021年，浙江省数字经济核心产业增加值达到8348.3亿元，居全国第四；五年年均增长13.3%，两倍于GDP年均增速，数字经济在地区经济中的支柱地位凸显，已成为浙江省经济高质量发展的金名片。

根据2023年浙江省政府工作报告，浙江要打造数字经济和实体经济深度融合的现代化产业体系，做强做优做大数字经济，大力实施数字经济“一号发展工程”，加强数字关键核心技术攻关促进数字经济核心产业集群化发展。

接下来的浙江，对人才的吸引力有望进一步提升。

财富家庭增长率连年第一 宁波富从何来

518
万户

时代周报记者 **曾思怡** 发自广州

中国财富家庭都分布在什么地方？

近日，《2022意才·胡润财富报告》发布，截至2022年1月1日，中国600万元资产“富裕家庭”较上年增长2.1%至518万户，千万元资产“高净值家庭”较上年增长2.5%至211万户，亿元资产“超高净值家庭”较上年增长3.5%至13.8万户。

胡润指出：“中国富裕家庭最集中的前30名城市，占全国富裕家庭总数的68%。目前中国高净值家庭最集中的城市呈现‘3+2+2’格局，前三是北京、上海和香港，其次是深圳和广州，再次是杭州和宁波。”

一组值得注意的数据是，近五年，宁波各梯度家庭财富数量一直排在全国第七。

排名以外，财富家庭增长率同样值得留意。前述报告显示，在600万元、千万元、亿元等资产梯度财富家庭中，宁波均揽下全国第一。

具体来看，在2022年全国财富家庭数量排名前十的城市中，宁波600万元、千万元、亿元资产等梯度财富家庭增长率以显著差距位列第一；再往前推一年，2021年，宁波增长表现稍逊于杭州，但依旧显著高于其他8城；2020年，宁波600万元、千万元、亿元资产等梯度财富家庭增长率也都位列第一。

决定城市财富家庭数量的因素是什么？作为新一线城市，宁波财富家庭增长率为何这么高？

财富家庭扎堆一线

时代周报记者整理发现，近年来，全国各梯度财富家庭数量呈整体上升趋势，且富裕家庭喜欢扎堆。

2017—2022年，600万元人民币资产“富裕家庭数量”从460万户一路攀升至518万户，千万元人民币资产“高净值家庭”数量从186万户波动性上升至211万户，亿元人民币资产“超高净值家庭”数量从12.1万户攀升至13.79万户，3000万美元（折合人民币约1.9亿元）“国际超高净值家庭”数量从7.89万户攀升至9.21万户。

从地域上看，各梯度财富家庭分布数量连续多年呈现“3+2+2”格局。

2022年，全国600万元财富家庭在不同城市的数量分布上，北京以74.4万户居于榜首，上海以63.9万户位于第二，香港以53.9万户排在第三，这三座城市处于数量上的第一梯度；第二梯度为深圳18.03万户，广州17.1万户；第三梯度为杭州13.6万户，宁波10.74万户。

同年，在千万元、亿元、3000万美元等梯度财富家庭数量城市排名上，也呈现同样格局。时代周报记者又翻阅过去几年胡润财富报告，排名同样是“3+2+2”。

在这之外，台北、苏州、佛山、天津等城市争夺全国财富家庭数量排名第八、第九、第十的位置，并随着资产梯度、年份的不同在排名上有先后变化。

“金融和科创领域的发达程度，是决定城市财富家庭数量的主要因素，如银行、保险、科创型企业等总体收入很高。”华东师范大学城市发展研究院院长曾刚在接受时代周报记者采访时表示，不论是国际金融中心指数还是科创指数，北上广深均居于全国前列，奠定了财富家庭数量稳居第一、第二梯度的地位。

“不仅如此，上述城市同时还是传统制造业企业总部汇集地，提供大量品牌管理、市场营销、人力资源等高薪岗位，也是制造财富家庭的推动力之一。”曾刚补充道。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林在接受时代周报记者采访时也表示，城市产业状况是财富家庭数量的决定性因素，各个产业有其发展客观规律，如果产业契合发展趋势，则居民财富积累更快，比如人居环境、就业机会、财富机遇更具优势，也会吸引高净值人群入驻。

“北上广深的财富家庭数量比较集中，是因为一线城市具备吸引力，相关配套设施完善，叠加就业财富机遇多。”

宁波增长率连年第一

一组令人惊讶的数据是，宁波连续5年坐稳财富家庭数量排行榜“老七”的位置。

若是从财富家庭增长率的角度来看，表现更加锐不可当。

时代周报记者整理发现，在全国近100个城市中，宁波各梯度财富家庭增长率都称得上是名列前茅，2020年、2022年基本上显著高于在财富家庭数量前十的其他9城。

2022年，宁波600万元财富家庭有10.74万户，增长率为4.3%；千万元财富家庭有4.13万户，增长率为6.7%；亿元财富家庭有2790户，增长率为5.7%。在财富家庭数量前十城中，宁波增长速度显著领先。

2021年，宁波600万元、千万元、亿元、3000万美元资产等各梯度财富家庭增长率分别为4.5%、7.5%、6.5%、7.1%，稍逊于杭州，但总体超过其他8城。

往前推至2020年，宁波600万元、千万元、亿元、3000万美元资产等各梯度财富家庭增长率分别为2.82%、3.45%、3.77%、3.98%，增长率也排在第一。

这些财富家庭都是从何而来？

《2020胡润财富报告》曾调查财富家庭从事的职业，在千万元财富家庭中，企业主占60%，金领占20%，炒房者和职业股民各占10%；在亿元资产财富家庭中，企业主占比攀升至75%，炒房者为15%，还有10%为职业股民。

从这个层面来看，城市的企业数量和规模与财富家庭数量紧密相关。

在宁波经济版图中，民营经济一直是经济社会发展主力军。截至2021年年底，宁波累计实有民营经济市场主体116.54万户，占实有各类市场主体总量的96.50%。

换言之，宁波的民营企业主和金领成就了相当一部分财富家庭数量。

而宁波财富家庭数量之多、增幅之大，可视作宁波藏富于民的切面，但这仅是一个切面。

从更广泛的层面来说，人均GDP是衡量当地经济发展水平的一个观察角度。

2022年，宁波人均GDP达16.39万元，在省内仅次于舟山，在全国范围内排名第八；再往前推一年，2021年，宁波人均GDP为15.39万元，首次超越省会杭州，是全省第一个人均GDP突破15万元大关的城市，位于全国第九。

人均可支配收入则是进一步反映当地人们的生活水平和购买力。

2022年，宁波人均可支配收入68348元，较全省平均水平高8046元，在11个地市中位居第二，仅次于杭州，全国排名第八，且城乡差距继续缩小。

往前推，2021年，宁波人均可支配收入65436元。彼时，宁波城镇居民人均可支配收入和农村居民人均可支配收入，分别在15个副省级城市中居第三和第一。

宁波富从何来？

宁波经济实力为何那么硬？

“一方面是政策支持，宁波在浙江经济板块中的地位是比较特殊的；另一方面是宁波背靠上海，依托外贸。”盘和林提出。

宁波作为中国东南沿海重要的港口城市、长江三角洲南翼经济中心，工业和外贸是经济发展的两大“定海神针”。

据了解，宁波是以本土民营企业为主的工业城市，以石油化工、纺织服装、汽车、装备智造、电子信息、智能家电、文具、新能源、新材料等产业为主。

2021年，宁波工业总产值突破2.25万亿元，进入中国工业十强城市，成为上海大都市圈工业第三城市；2022年，宁波工业总产值增长9.7%，达到2.48万亿元，反超广州和天津跃升至全国第八名，大幅逼近东莞，成为全市GDP增长的主要来源。

另一方面，宁波还是我国对外贸易重要口岸、改革开放前沿阵地，拥有世界一流强港宁波舟山港和自贸试验区、综合保税区、跨境电商综试区等高能级开放平台。

其中，宁波舟山港作为全球吞吐量最大的港口，拥有国际国内航线300多条，货物吞吐量连续14年居全球第一，集装箱吞吐量连续5年居全球第三。

面对复杂严峻的国内外形势，在2021年高基数的基础上，2022年宁波外贸进出口总额达1.27万亿元，与2021年相比增长6.3%。其中，出口额8230.6亿元，同比增长8%；进口额4440.7亿元，同比增长3.4%。

1.27
万亿元

盘和林认为，宁波的产业和区域经济状况比较稳定，所以财富水平总体稳定；而另一方面，宁波也缺少那些高波动的产业，虽然成长性稍欠，但稳定性对于一座城市发展十分重要。

此外，曾刚提出，宁波向来重文、重商，诞生了一大批在学界和商界成就颇高的人才，足迹遍及全球，而家乡情结的作用促使他们主动为宁波带来大量的技术、资金和人脉资源，为宁波经济高质量发展提供有力支撑。

经济实力过硬的宁波，并非没有发展困扰。

当前，科教、医疗资源有所欠缺，服务业不够发达，导致宁波在全国的存在感和名气明显弱于南京、苏州、成都、武汉等新一线城市。

而在过去很长一段时间，宁波因消费力不足被诟病，也在一定程度上制约了当地的经济活力和民众生活质量，近年来，宁波提出建设国际消费中心城市，频频出手促消费，人均消费支出也在2022年位列长三角重点城市TOP3，同时增速可观。

今年宁波市政府工作报告也提出，产业链供应链稳定性和竞争力不强、创新动能不足、中心城区人口聚集不够、优质公共服务有待提高等都是宁波当前亟待解决的问题，在这样的背景之下，加速产业能级跃升、增强科教人才支撑、扩投资促消费、加强公共服务供给都被纳入今年工作重点。

广州连续40天霸榜全国热门迁入地

时代周报记者 **李杭** 发自广州

“前天早上我到家楼下吃肠粉，结果老板问我是不是来打卡的，搞得我一头雾水。”3月以来，住在越秀区西华路附近的老广叶静明显感受到，最近家旁边的老字号小吃门口排队的人越来越多。

3月12日出门“遛娃”的刘琦也诧异于广州动物园的高人气，“长这么大从来没有见过动物园有这么多人，想看个熊猫起码要排队一个小时”。

在广州开了5年滴滴的肖师傅也已经很久没有见过这么拥堵的马路，“春节后，广州就没有不堵车的时候，每天都像周五的晚高峰”。

这并不是少数人的感受。近期社交媒体上“广州人多”相关话题的发帖量和阅读量数据直线上升，在讨论区有不少人抱怨“人从众”给他们生活带来的诸多烦恼。

不过，在一些人看来这种烦恼是甜蜜的。“人多，车多，意味着机会多，意味着像我这样的普通人能够在这座城市中谋生。”肖师傅说。

全国最热目的地

广州城的人流爆满，不是一天两天。

根据百度实时迁徙地图，2月份开始，广州成为全国首选的人口流入城市，从2月8日到3月19日，广州已连续一个多月位居全国热门迁入地（目的地）首位。

以3月13日为例，广州市迁入人口数量占全国迁入人口总量的3.2%，排名全国第一，超过北京的2.97%和深圳的2.73%。

倘若将统计时间再拉长，从2021年第七次全国人口普查的数据可以发现，在广州1867.66万常住人口中，非户籍常住人口937.88万人，比2010年增长97%，年均增长7%，占全市常住人口比重达50%。

也就是说，每两个广州常住人口中，就有一个“新”广州人。

作为自古以来中国的南大门，如今的国家中心城市，人潮究竟为何涌向广州？

所谓安居乐业，求职是人们奔向广州的主要原因之一。

智联招聘发布的《2023年春招市场行情周报》显示，春节后四周以来，职位数逐周增长。以第一周招聘职位数为基数1，第二、三、四周的招聘规模指数分别为1.2、1.25、1.28。

职场的另一边，简历投递量也持续上涨，以第一周简历投递量为基数1，第二、三、四周的求职规模指数分别为1.59、1.77、1.76，这个增速甚至高于仍未触顶的职位数量。

从区域来看，长三角、珠三角是求职者实现职场价值的高地。节后首周，广州求职人数同比增速位居全国第三。

2月份开始，忙着招聘的姚悦明显感觉到最近投递简历的人越来越多。“找工作的人比春节前多了很多。一方面是很多年轻人结束春节假期后重新回来找工作，另一方面也有很多应届毕业生找实习工作。”

目前，姚悦平均每天能收到简历20多份，多的时候会有30～40份，一周需要面试30人左右。“对于我们这种小型的初创公司来说，在职场里有如此的吸引力，在以前是难以想象的。”

职场之外，会展业的发展，也是广州最近格外热闹的主要原因之一。

作为国际会展之都，仅今年一季度，广州就将陆续举办56场展会，其中不乏全国甚至国际性大展。

2月18—19日，广州“COMICUP2023SP同人展”举办，这是疫情防控政策优化调整后广州举办的第一场漫展；3月3—6日，广州设计周开幕，吸引超1000家企业参加；3月10—12日，广州美博会顺利举办，共接待专业观众460177人次，吸引全国各地20多个省市地区买家团参与，氛围火爆。

接下来，广州还有第五十一届中国（广州）国际家具博览会、2023中国广州国际家具生产设备配料展览会等展会陆续举办。这些活动，都给广州带来了巨大的人气。

除了搞钱和商务洽谈，旅游和消费也是很多人最近来广州的主要目的。

阳春三月，春和景明，广州到了一年中最适合游览的季节。从白云山、海珠湖公园，到上下九、北京路，再到广州动物园和长隆动物园，3月份开始，广州多个景区商圈人气爆棚，客流量和销售额均迎来大幅度的提升。

根据携程数据显示，3月1—12日，以广州为目的地的酒店预订量环比增长12%，团队游订单量增长超过80%。

携程甚至统计出了广州十大热门景区，其中以长隆野生动物世界、广东科学中心等目的地为代表，上榜的还包括增城的白水寨风景名胜区、中国科学院华南国家植物园等。

这些目的地，也与广州赏花目的地有一定程度的重合。3月份以来，广州赏花景区门票预订量环比2月同期增长331%，同比增长190%。

这就是花城广州，在春暖花开时节的“排面”。

被人潮改变的城市格局

地铁客运量在某种程度上反映了一个通地铁城市的活力，而一个城市地铁站的客流量排名，无疑能窥见城市中最具活力的区域在哪。

据交通运输部发布的《2023年2月城市轨道交通运营数据速报》显示，广州2月份的客流量为23676.9万人次，通过计算可以得出客流强度为1.386万人次/公里/每日，位列全国第一。

据广州地铁的数据显示，2023年2月份，广州地铁日均客流量排名前十的车站，分别为体育西路、珠江新城、嘉禾望岗、公园前、客村、昌岗、广州火车站、车陂南、沙园和万胜围站。这个排名可以直接反映出广州的人到底都聚在哪里。

在这十个站点中，体育西路、珠江新城、公园前和万胜围站分别处于天河区、越秀区和海珠区的商业中心，这四个站点周围购物中心环绕，写字楼林立，商业繁华，人潮密集，是年轻人工作和消费的核心区域。

如果说体育西、珠江新城、公园前和万胜围代表的是广州都市繁华的一面，那么嘉禾望岗、客村、车陂南和沙园代表的则是广州烟火气的一面。

广州嘉禾望岗城中村位于广州市白云区嘉禾街道望岗村，是广州赫赫有名的城中村，是很多来广州打工的年轻人扎根的地方。

实际上，大石、鹭江、棠下、员村、车陂、石牌桥等地，也都有着知名的城中村，是外来打工人首选的居住地。这些地方房租低廉，小吃管饱，对于很多刚来广州，囊中羞涩的年轻人来说，是绝佳的居住地。

而在20世纪末，广州还是以北京路、东山口和天河城为主的商业格局，珠江新城在当时是以冼村和猎德为代表的边缘之地，杨箕村还是上一辈的打工人喜欢蜗居的城中村。

当旧城改造之路渐行渐稳，城中村变成商业中心，广州城在不断地变大。比如1990年，广州市市区的建成面积是707.31平方公里，而如今的面积已经超过了7434平方公里，扩大了大约10倍。

这让曾经边远的村落又开始被“宠幸”，如今广州各个地铁站的人流逻辑，在某种程度上，和当年十分相似。

人们如何谈论广州

一名叫“香菇”的姑娘在今年3月初计划再造访一次广州，为了见朋友，她特意买了一双8厘米的高跟鞋。

这个举动被香菇的三个朋友同时跳出来阻拦，这让她以为广州的路况堪忧。

但香菇的朋友们说，来广州，准备一双拖鞋，一套睡衣就行。这让去过深圳、香港的香菇，对都市的概念有了新的认知。

“广州到底是什么好地方，在杭州、上海都在潮里潮气的时候，广州的代表却是拖鞋和十块钱的肠粉，仅仅是聊了个天，就省了一双高跟鞋，一种朴素的芬芳笼罩了我。”

如果说人们造访广州是一种表象，那广州人对生活的理解，是吸引人们前来感受的本质。

一种通俗的评价是，广州是一座包容性很强的城市，很少会让人感到骄傲冷漠。

所谓包容性强，大概是可以让每个人都能找到自己的生活方式，现代语境下，甚至可以理解为广州允许人变慢。

比如在广州吃早茶，一笼虾饺，两客凤爪，沏一壶热茶，可以慢慢吃，慢慢品尝。

“我觉得，广州是一线城市中生活性价比最高的地方，比起北京、上海和深圳，这里房租和物价更低，对于我这种普通打工仔来说，是最合适的选择。”在广州工作了三年的快消从业者王陆对时代周报记者说。

“最近我有一些朋友也在考虑离开北京到广州来工作。他们希望自己选择的城市，既能提供一些好的机会，也能够满足他们休闲娱乐的需求，而广州作为一个既繁华又朴素的城市，能够很好地满足大家的这种需求，我想这就是很多年轻人涌入广州的原因吧。”王陆说。

7434
平方公里

97
%

深莞企业“牵手”江门：年产值翻了30倍

时代周报记者 陈熊海 发自江门

人们把生蛋的鸡称之为母鸡。

在工业上，那些制造生产工具的机器，会被称为工业母机。工业母机可以生产制造手机外壳的机器，生产制造电子模具的机器。

比如2011年在东莞创立的艾普升，厂里就有许多工业母机，用来生产数控机床。

到2019年，因为产能扩大，艾普升已经将生产基地平移到江门管辖的县级市恩平。对于年经济总量只有200多亿元的恩平来说，它有了伸向制造链前端的“链主”企业。

恩平是珠三角与粤西之间的交汇节点，当地一片90平方公里的产业转移工业园，是大湾区工业网络的触角，也是恩平经济发展的助推器。

在促进区域有序产业转移的大背景下，江门这座有着近万平方公里面积与粤西交界的城市，也想搭上大湾区飞速发展的列车。

跨越300公里的旅程

从艾普升位于东莞松山湖的运营中心，一直到恩平生产基地，是一段跨越了300公里、历时8年的旅程。

三年前，熊伟从东莞来到恩平，他负责参与运营管理这片面积有将近6万平方米的厂房。

300公里的旅程，也是这家企业从创立到壮大的发展历程。

2011年，这家企业创立于东莞，从事数控机床生产制造，厂房面积约1万平方米。随着时间发展，企业正好赶上了东莞电子信息产业的快速成长期，因此订单也越来越多，1万平方米的空间显得小了点。

2019年，企业不得不把产能扩张、转型升级提上日程，企业负责人也多次在其他地方寻找新的可落户地块。

“企业需要更大的空间，因此一开始，企业考虑搬迁至外省，但因客户更多在珠三角，放弃了这一方案。”熊伟说。

几乎就在同一时间，江门负责招商的人员通过一些渠道了解到这家企业的需求。按照熊伟的话说，双方洽谈，一拍即合，迅速签订了落户协议。

从2018年10月到2020年，该项目创下了当地企业建设、投产并实现亿元产值的纪录。企业在江门和在东莞相比，增加了铸造、钣金生产环节，实现全制程生产，目前年产值近3亿元。

生产数控机床对占地面积和成本的要求较高，来到江门的第一年，企业的生产面积就比东莞扩大了4倍，又过了一年，企业的生产空间扩大到6万平方米，拥有一整片智能装备产业园。

装备制造业与终端产品的生产环节早已密不可分。在江门，有不少来源于珠江东岸并深度融入当地产业链的装备制造企业。

总部位于深圳的一家激光企业，比熊伟所在企业还早两年来到江门。

“2017年以前没有来过江门，对江门非常陌生。”该企业负责人聂水斌依稀记得，当年，企业接到了珠海一家著名新能源企业的订单，但深圳厂房产能受限，于是企业想在其他地区增资扩产，吃下这笔订单。“当时恰好遇到了江门的招商引资团队，于是企业决定落户江门。在一年之内，企业就实现了注册、拿地、建设、投产，解了企业的燃眉之急。”

和当初在深圳仅有几亿元的产值相比，如今，江门已经是这家激光企业在华南最大的生产基地，年产值从2017年刚投产时的1亿多元，增长至2022年的30多亿元，翻了将近30倍，厂房面积也扩大到了18万平方米。

自带资源

来到恩平之后，熊伟所在的企业还带动了10多家数控机床产业链的上下游企业过来。这些企业的主要作用，是为熊伟所在企业生产数控机床提供零部件。

熊伟介绍，企业入驻前，恩平本地并没有生产数控机床的企业，这也让企业一下填补了当地的产业链空白，成为“链主”企业。企业入驻后，开始有意识招引上下游产业链相关企业来恩平，并在企业所在园区建设了生态仓制造加速器，为新入驻企业提供生产空间。

如今，熊伟与这些企业共同发起成立了恩平市智能装备行业协会，他担任秘书长一职。

聂水斌所在的企业也是如此。落户5年来，企业成为当地激光领域的链主企业，吸引了一些大客户落地，还带动五六家上下游供应商进驻。因此，企业所在的片区也谋划被打造为“华南激光谷”，3年内有望形成激光智能制造产业集群。

“随着企业订单快速增加，越来越多的供应商也随之入驻。企业既有能力，也有责任打造与之相关的产业集群。”聂水斌说。

不过，在江门，产业链的形成像白手起家的创业。

“企业搬迁到恩平后，离珠三角核心地区较远，交通、物流等配套服务都存在不便之处，这也是企业搬迁后遇到的最大困难。而深圳、东莞、惠州所在的珠江东岸，工业基础雄厚，产业链更为完备。”熊伟说，因此，企业出于自身需求，也要与政府共同招商引资，招到一家企业，就填补一个产业链缺口。

从更大范围来说，资源过度集中的地方，制造业或许会陷入某种程度的“内卷”，导致成本上升，存在挤出效应。而在一定范围内重新排列组合后，企业会迎来更大的发展空间。

熊伟所在的企业源于东莞，虽然生产基地已搬迁至江门，但运营总部仍位于东莞松山湖。其中的重要理由仍和产业相关，也就是“客户都在那边”。聂水斌所在企业的深圳总部，也保留了大部分研发环节以及示范产线。

随着用地和人力成本上升，珠三角不少企业都在上演“西游记”。

江门，恰恰是珠三角最不缺地的地方。9535平方公里的江门开发强度仅为12.7%，而东莞和深圳的这个指数都在50%左右。

因此，江门也成为珠三角产业较为发达的地区如广州、佛山、东莞、深圳等地企业增资扩产的重要去处。

数据也能说明这一点，2022年，深圳是江门引进项目投资额最高的城市。当年，江门引进广州项目11个，投资额139.5亿元；引进深圳项目28个，投资额218.4亿元；引进东莞项目5个，投资额67亿元；引进佛山项目20个，投资额47.2亿元。

珠三角9市中靠近珠江口的6个城市经济较为发达，而惠州、江门、肇庆三市与粤东粤西粤北地区接壤，是珠三角的边缘地带，因此经济发展相对缓慢。

江门市委也提出，加强与深圳、广州产业对接合作，形成“广深总部+江门基地”“广深研发+江门制造”的合作模式，让江门嵌入中心城市产业链、价值链。江门也规划了北、东、南三个大型产业集聚区，并有望与深圳共建深江合作区，打造更多吸引产业的平台。

另一个背景是，今年2月底，广东省委省政府召开专门会议，强调推动产业有序转移、促进区域协调发展，这无疑让政府成为推动市场主体进行区域布局的一只手。

“产业转移带动当地经济发展已经成为不争事实。欠发达地区可以借此改变原来效率不高的产业结构，找到新增长点。”长期关注广东区域经济发展的广东省委党校教授陈鸿宇对时代周报记者表示。

不过，陈鸿宇认为，产业转移需满足一定条件才能进行。“过去很多年，产业转移往往是雷声大、雨点小，根本原因是转入地的条件和市场需求不匹配。”陈鸿宇也记得，以往阻碍区域协调发展的重要因素，就是当地的营商环境与发展条件无法接得住想要转移出去的产业。

但这些年，不少区域的区位、交通、资源成本、营商环境四方面的优势逐渐显现，这也是近年来不少主体实现产业转移的基础。

聂水斌也对地方政府帮助企业迅速腾挪出1万平方米的成熟工业厂房一事记忆犹新，正是让企业带着订单快速“拎包入住”，才让他对江门的营商环境有了新认识，于是进一步决定在江门建设全新生产基地。

“产业转移并不是政府一想就有，政府只能创造条件，提供服务，主动去找，但最后真正起决定作用的是市场。”陈鸿宇说。

在江门，我们看到了抓住市场机会的人。

从千金花瓶到动作片女王 60岁杨紫琼活出了无数种可能性

时代周报记者 **刘沐轩** 发自广州

“女士们，不要让任何人告诉你，你已经过了青春年华。”这句话由60岁的杨紫琼讲出，格外铿锵有力。

当地时间3月12日晚，杨紫琼凭借她在《瞬息全宇宙》中打破常规的表演，历史性地拿下了奥斯卡影后。在这部被中国观众戏称为《“妈”的多元宇宙》中，杨紫琼也演出了自己一生的可能性。

法国知名文学家罗曼·罗兰曾言道：“世界上只有一种英雄主义，那就是在认清生活的真相后，依然选择热爱生活。”

剧中的杨紫琼，在多元宇宙看尽了无数种人生的可能性后，也毅然决然地选择回归家庭，去爱她的丈夫和女儿，贯彻专属于母亲角色的英雄主义。

实际上，从《猫头鹰与小飞象》中被学生欺负的女教师，到《卧虎藏龙》中压抑了自己一辈子的俞秀莲，再到《剑雨》中与过去和解的女侠细雨，杨紫琼在影视作品中的每一次抉择，都像开启了一个新的多元宇宙。

如今已经60岁的她，也越活越精彩。

多元宇宙

放弃成为“千金花瓶”

在杨紫琼的处女作《猫头鹰与小飞象》中，与学生的一段对白似乎预示了杨紫琼未来的人生抉择。

剧中杨紫琼饰演的女教师曾难以理解底层出身的学生为何自暴自弃，只能含泪苦劝。但学生却冷冷地表示，出身上流社会的老师处处养尊处优，没有亲身接触过普通人生活的艰辛，那些冠冕堂皇的大道理和矫揉造作的泪水，是不能服人的。

杨紫琼的一生中，有着无数次机会可以靠着优秀的家境“躺平”，但她总是会选择更具挑战性的剧本，用汗水与血泪拓宽自己的人生道路。

1962年出生于马来西亚霹雳州怡保的杨紫琼，拿着一个教科书式的富家千金剧本。杨紫琼的祖父杨锦坤在20世纪30年代创建了近打巴士公司，被誉为“马来西亚交通之父”，父亲杨建德也是当地著名律师，后来被册封为马来西亚国家荣誉头衔“拿督”。

在家庭的规划和培养下，杨紫琼从4岁开始学习芭蕾舞、画画和钢琴，曾代表马来西亚参加跳水比赛，15岁就只身前往英国皇家舞蹈学院，但一次脊柱损伤却导致了杨紫琼的舞蹈梦碎。

万般无奈下，杨紫琼只能转修编舞和戏剧艺术，最终在1982年毕业回国。在母亲的劝说下，她参加马来西亚小姐的选美，并一举夺冠成为“马来西亚小姐”。

千金之路虽有波折，却还算得上顺利。

很快，她就受到香港娱乐圈的关注。当时的香港年轻富豪潘迪生看中了杨紫琼的潜力，帮她牵线与周润发合拍广告。不久后，杨紫琼便签约潘迪生的德宝影业公司，在电影《猫头鹰与小飞象》中饰演一位柔弱的女教师。

拍摄期间，杨紫琼凭借此前的舞蹈功底，被发掘出成为武打演员的潜力。在洪家班苦练了半年拳脚功夫后，杨紫琼正式向功夫女星转型，并在1985年的电影《皇家师姐》中大放异彩，拿下当年的香港电影金像奖最佳新人奖。

凭借着凌厉干练的银幕形象，杨紫琼成为20世纪90年代的“功夫女王”，一举成为亚洲最具知名度和片酬最高的女影星之一。

片场上的“拼命三娘”

1988年，杨紫琼与自己的伯乐潘迪生结婚后曾一度选择息影，但这段婚姻只维持了3年。在豪门阔太与功夫女星之间，杨紫琼还是选择了后者。

杨紫琼拍摄动作戏时为何如此拼命，一直是个谜。

不用替身、亲身演绎高难度和危险性极高的动作，为杨紫琼赢得了极高的圈内评价。在当时的香港，有三个演员是保险公司拒不受保的，除了成龙、李连杰，便是杨紫琼。

对比如今一些矫情的流量明星，那个时代的香港功夫影星大多都有着极高的职业素养。有人认为，杨紫琼之所以能成功，是受到了中国传统武侠文化的熏陶，但比她习武时间更长者大有人在。更合理的解释，似乎是她在成长期间被激发出了巾帼不让须眉的斗志，抑或是她天生性格便是如此认真。

直到多年后她才解释道，因为在日常生活中，做出这些危险的动作的机会是极少的。“不跳就永远不知道跳起来的感觉，所以跳吧。”

这份想要打破框架，寻找更多可能性的价值观，也许才是驱使杨紫琼不断挑战自我的动力。

作为一个随时都能选择“躺平”的富家千金，她在片场却像一个不拼命就一无所有的贫寒少女。曾因受伤而放弃过舞蹈梦想的杨紫琼，长大后竟丝毫不惧受伤。

在拍摄复出之作《警察故事3》时，有一场戏需要她从卡车摔到一辆行驶的敞篷车引擎盖上。杨紫琼自述，如果不是成龙当时拉住了她，她兴许就会以头着地，摔成重伤。但刚刚与危险擦肩而过的杨紫琼站起身后，马上对导演表示，“现在我知道怎么做了，我们再来一条”。

杨紫琼在事后回忆，这就像学骑马一样，如果不小心摔下马，要马上上马，否则以后就永远心存恐惧，再也学不会骑马。后来，在电影《阿金的故事》中，杨紫琼因没有找准角度，从30米高的天桥跳下，几乎瘫痪。

当时的杨紫琼对自己的演员生涯是有过动摇的。但据《娱乐周刊》爆料，当时正在香港宣传《低俗小说》的鬼才导演昆汀到医院看望了杨紫琼。昆汀甚至不小心坐到了杨紫琼失去知觉的脚上，讲述着他对杨紫琼每一个银幕角色的理解和赞美。

杨紫琼称：“昆汀是个执着的人，他说服了我。所以我想，也许还没到时候放弃。”

侠骨柔情的国际巨星

痊愈后的1997年，杨紫琼接下了《007：明日帝国》的片约，进军好莱坞。

在这部剧情极具套路化的国际著名IP电影中，杨紫琼打破了“邦女郎”就要等待邦德拯救的戏码，反而成为与布鲁斯南并肩战斗的女特工。

但直到2000年由李安导演的《卧虎藏龙》上映后，好莱坞才真正记住了杨紫琼。

李安曾回忆称，杨紫琼是他见过的一个特例。以往拍打戏不讲究演戏，但杨紫琼在演戏上，也有着孩童般的纯真、好奇。

片中由杨紫琼饰演的俞秀莲，对外做的是“拳头上站人，胳膊上跑马的”男人事业，深谙江湖世故人情练达。但她却被困在纲常伦理中，渴望成家，只要周润发饰演的李慕白能放下执念与其双宿双飞，她便愿意放下一切。

片中章子怡饰演的玉娇龙，有着千金小姐的外壳，江湖侠女的心。而精通十八般武艺却压抑自我的俞秀莲，不敢内心上真正自由洒脱的玉娇龙。

影片结尾，俞秀莲抱着李慕白的尸身哭得肝肠寸断，惹得李安也在镜头后落泪。“我晓得她哭的不只是俞秀莲的委屈，而是她自己有多么辛酸。”李安回忆道，“我可以体会杨紫琼的感受，她的事业、人生走到什么地步。身为演员，当她忍不住真情流露、坦然地暴露在你面前，完全不设防，这种全然的信赖，十分可贵。”

现实中的杨紫琼，不会像玉娇龙一样最终跳下山崖拥抱虚无。而是可能会像《剑雨》中的细雨那般，无论自己的过去如何，都选择与现实抗争。

杨紫琼不仅仅在男性主导的电影中展现巾帼不让须眉的风采，她在《东方三侠》《宋家王朝》《艺伎回忆录》等女性群戏中也毫不逊色。那份成熟东方女性的优雅和韵味，关键时刻能够只手撑起一片天的气魄，成为了杨紫琼的名片。

动作片女王

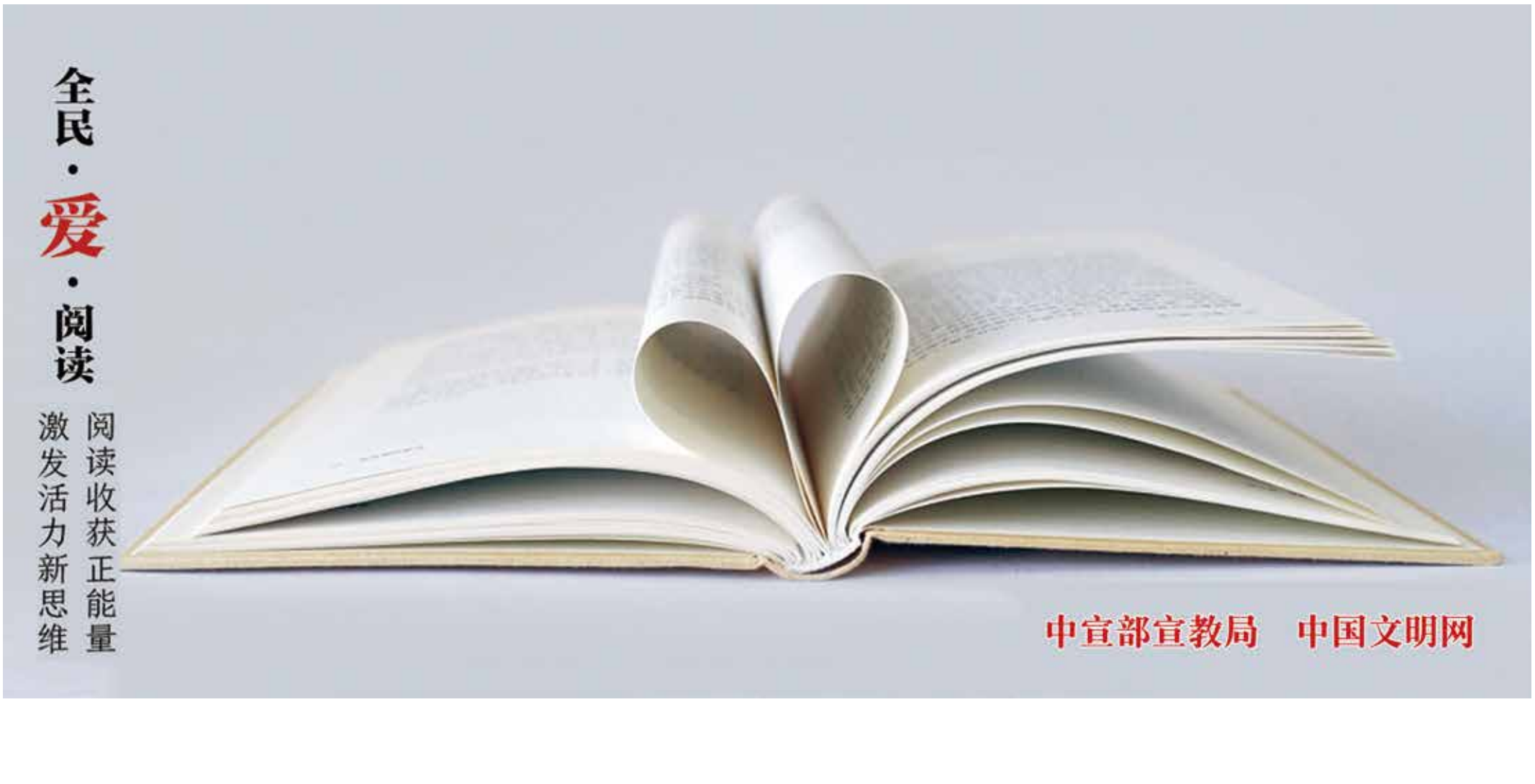
不同于曾一起出演《东方三侠》的梅艳芳和张曼玉，前者在一曲《夕阳之歌》后香消玉殒，后者在拿下柏林和戛纳两大最佳女主角后进入半退隐的状态，杨紫琼却一直活跃在影坛一线，被冠以动作片女王的称号。

即便是在好莱坞接近20年没有拿到过好角色和剧本，杨紫琼也一直没有放弃。在这个世界闻名的电影中心，名气再大的亚裔演员也只能长期担当充满刻板印象的配角，满足着白人群体对东方文化几十年未曾进步的臆想。

功夫不负有心人，杨紫琼终于等来了她的大女主剧本，一个戏剧张力容得下她一生经历的《瞬息全宇宙》。

片中她饰演的Evelyn代表着Everyone，这个角色的声音，正是很多人在路过市场时，连看都不会多看一眼的母亲、阿姨和祖母们的声音。社会对她们熟视无睹，忽视了她们坚强、隐忍和抉择的勇气。

杨紫琼坦言道：“我感觉自己40年的职业生涯，都好像在为这部电影做彩排。”获奖奥斯卡影后当晚，杨紫琼表示：“对于所有今晚看起来像我一样的（亚裔）男孩和女孩来说，这是一个希望和可能性的证明，证明了梦想可以成真。”



新加坡开始“挑剔”富豪

时代周报记者 **刘沐轩**

一名富豪的移民，能给一个国家带来什么？

最常见的，就是富豪携带的大量财富可以促进投资与消费，还能创造就业，提高当地的整体劳动力素质。

新加坡深知这一点，政府在2004年首次推出旨在吸引顶级富豪的全球投资者计划（GIP），向有意在新加坡投资的富豪们授予永久居留权。

优越的地理条件、较低的税率、开放的投资环境、整洁的城市环境和廉洁的治理体系，使得包括桥水基金的创始人雷·达里奥在内的许多低调富豪选择了新加坡。

GIP计划对新加坡的贡献也十分亮眼。

新加坡贸工部兼文化、社区及青年部政务部长刘燕玲表示，GIP计划在2011—2020年间，为新加坡创造了至少54.6亿新元（约合人民币281亿元）的投资，并创造了超过2.4万个就业机会。

但随着想要申请新加坡永久居留权的外国富豪越来越多，新加坡却开始收紧政策。

新加坡经济发展局在3月2日宣布，将提高GIP计划的投资移民门槛，投资所需的金额门槛大幅提高，部分方式甚至提高到原来的4 ～ 10倍。

新加坡开始对富豪“挑剔”起来。

25
万名

有钱人太多的烦恼

精英治国、做亚洲乃至全球的金融中心，一直是新加坡的国策。

新加坡政府曾在2019年颁布了《雇佣法》的重大修正案，并计划到2030年，使得专业人员、经理、高管和技术人员（PMET）占据新加坡劳动力的三分之二。目前这一比例约为一半。

作为一个特殊的城市国家，新加坡似乎有条件做到这一点，该国也长期位居亚洲人均收入最高的国家。

根据伦敦投资咨询公司Henley&Partners的统计，新加坡目前有近25万名百万（美元）富翁，作为城市而言位居世界第五。其中，2022年迁入新加坡的百万富翁可能多达2800名，比2019年的1500人要多出87%。

新富豪的到来很快推高了当地娱乐场所的消费门槛，据称，一家新加坡酒吧的会员费已经高达50万新元（约合人民币256万元）。

不仅是娱乐方面的消费，这些富豪还热衷于投资房产，使得本就昂贵的新加坡房租进一步上涨。

截至2022年12月，新加坡私人公寓的租金已经连续上涨21个月，带有公共福利属性的组屋租金也已连续上涨27个月，涨幅分别达到了31%和24.7%。其中，新加坡中部地区的月均房租上涨至每平方米62.08新元（约合人民币318元）。这一价格甚至超过中国香港，新加坡的房租已经成为亚洲最贵。

即便是在外界看来已经颇为富裕的新加坡民众，他们和真正的顶级富豪之间也必然存在着贫富差距。如果不算房产，大多数当地民众也还是高度依赖工资收入，对物价波动很敏感。而富豪的快速涌入，显然让新加坡本地居民有些吃不消了。

根据新加坡统计局的数据，2022年该国消费者价格指数（CPI）同比上涨6.1%，远高于2021年2.3%的涨幅。

星展银行的一项研究还发现，在120万名使用星展银行作为主要薪资记账银行的客户中，40%的人收入增长跟不上通胀。

尤其是月收入低于2500美元（约合人民币1.74万元）的家庭，其在过去一年内的支出平均增长了13.8%，而收入仅平均增长2.5%。数据显示，他们收入的94%都会花光，几乎无法增加存款。

没钱的新加坡人花光了收入，有钱的新加坡人则更愿意储蓄了。

大华银行的调查显示，近70%的新加坡人担心家庭开支增加。与2022年的前六个月相比，大华银行在去年四五月份客户的定期存款总额同比飙升了370%。同期，新加坡储蓄债券和国库券等政府证券的购买量同比激增462%。

在这种情况下，除了拨款补贴民众外，新加坡政府还得限制富人。新加坡在2月份宣布对高价值的财产和豪华汽车加税，并在3月宣布提高GIP的门槛。

非顶级富豪“勿扰”

刘燕玲此前透露，2020—2022年，约有200名外国富豪通过新加坡的GIP计划获得新加坡永久居民身份。

这些人的身家动辄千万，甚至上亿。要知道，外国人想通过GIP获得永久居留权，投资移民的金额门槛统一为250万新元（约合人民币1285万元）。但在3月15日之后，这些钱就远远不够了。

最简单，也是投资金额门槛最低的一种方式，是向新加坡的商业实体或现有业务中投资，此前250万新元的门槛将被提高到1000万新元（约合人民币5140.7万元）。

第二种方式是向新加坡GIP基金中投资，该基金是专门针对新加坡企业的风险投资基金，由专业的基金经理管理。改革后，投资门槛将从250万新元提高到2500万新元（约合1.28亿元）。

而第三种方式则面对富豪家族，此前的制度要求，投资者需要向新的或现有的富豪家族资产管理办公室投资250万新元，办公室所管理的总资产至少为2亿新元（约合人民币10.24亿元）。

新制度实施后，投资者将无法通过投资已有的家族办公室来取得永久居留权。只有在新加坡重新设立一家管理资产至少2亿新元的单一家族办公室，并至少保证5000万新元（约合人民币2.56亿元）的资产部署在新加坡“本地投资”的类别内才可获得永久居留权。

此外，新规定还对富豪创造的高端人才就业提出了要求。

原本，投资者在第一个五年永久居留期满后，如果要更新再入境准许证，还需额外雇用10人，其中至少5人必须是新加坡公民。新规定则要求投资者雇用至少30名员工，其中至少15名必须是新加坡公民。

5
亿新元

值得一提的是，光有钱还不够，新加坡还要求这些富豪有足够的发展潜力，不欢迎“躺平”的暴发户。

而家族企业继承人，则需要其企业年营业额达到5亿新元（约合人民币25.6亿元），申请人的直系亲属必须拥有公司30%的股份。创业公司的估值也需要达到5亿新元，并且必须由知名的风险投资或私募股权公司投资。企业从事的领域也大多限定在高新技术产业。

对于新规的实施，经济发展局颇有底气地解释称，尽管全球的许多“避税天堂”都在开出更好的条件，竞相吸引高素质的企业主和资本所有者，但新加坡的最新举措“只吸引顶级的企业主”。

新加坡的底气

事实上，历史经验证明，新加坡优中选优的策略不会吓跑真正的顶级富豪们。

此前，新加坡政府就曾多次要求这些来到新加坡的富豪加大投资，也没有吓跑他们。根据新加坡新版《所得税法》的130条，由家族办公室直接管理或建议成立的最低基金规模至少为1000万新元（约合人民币5119万元），并要在两年内达到2000万新元（约合人民币1.02亿元）。

根据新加坡政府的估计，新加坡目前拥有约700个富豪家族办公室，多于2020年年底的400个，是2017年的7倍。

对此，新加坡毕马威房地产和资产管理税务合伙人Pearlyn Chew认为，新加坡认为自己比其他金融中心更具“内在价值”，例如有利的商业环境、政治稳定，在教育和医疗保健方面也具有良好标准的生活质量。

此外，新加坡的决策还有利于缓解顶级外国富豪们与本地中产之间的矛盾，创造就业并维持稳定的社会环境，实现双赢。

与2021年相比，2022年新加坡有一组数据十分出色。在疫情以来，全球贫富差距普遍增加的大环境下，新加坡的贫富差距居然逆势缩小了。

据新加坡统计局的数据，2017—2022年期间，收入居前90%的居民就业家庭成员，每年的实际收入平均增长1.5% ～ 3%，而收入居前10%的居民就业家庭成员则仅录得平均每年0.4%的涨幅。

在衡量收入差距的基尼系数上，2022年新加坡的基尼系数也从0.444下降至0.437。经政府转移支付和税收调整后，基尼系数甚至降至0.378。

这一数字甚至仅次于新加坡的历史最低水平，2020年该国的基尼系数曾低至0.375。

修改劳动法 印度加速打造“世界工厂”

时代周报记者 **马欢**

渴望成为世界工厂的印度，又有新动作了。

据媒体3月11日报道，印度卡纳塔克邦刚刚通过一项劳动法的修正案，允许12小时轮班制和女性加班。

这意味着，印度工厂从此可以让流水线工人没日没夜地加班了。

对此，一名印度政府官员表示：“印度必将成为下一个世界制造业枢纽。因此，我们必须大幅提高生产效率，特别是与其他国家相比较时，必须增加工作产出。”

英国媒体则表示，修改后的劳动法，让卡纳塔克邦成为印度工作制度最灵活的地区之一。

苹果及其合作伙伴的游说

卡纳塔克邦位于印度南部，其首府班加罗尔号称“印度硅谷”。如今，这个印度的科技产业中心，立志要成为印度制造的前沿。

据英国《金融时报》报道，一名匿名印度政府官员透露，在苹果公司及其制造伙伴富士康的游说下，该邦修改了劳动法，这“具有里程碑意义”。

修改后的劳动法，将允许印度工厂实行12小时轮班制生产。而在此之前，当地劳动法限制工作时长不超过9小时。

新的劳动法也将3个月内允许的加班时间，从之前的75小时，扩大到了145小时。同时也放宽了对女性夜间加班的规定。

印度媒体表示，在大多数制造业大国，女性是电子产品生产线上的“主力军”，但在印度，女性在流水线上工作的比例却偏低。

根据印度经济监测中心的数据，截至2022年，印度只有40%的劳动年龄人口正在工作或想工作，同时，只有10%的劳动年龄妇女参加了工作。

新修改的劳动法，将鼓励更多的女性投入到工作中。

一名熟悉富士康的人士对印度政府的举措表示欢迎，他告诉媒体：“这是我们和客户一直在追求的东西，这一立法调整对于在印度建立高效的规模化生产至关重要。”

他指出：“印度今年将成为世界上人口最多的国家，这是一个巨大的、有前景的市场。不过目前，印度和一些制造业大国的投资环境仍有很大差距。现在，如果能够允许以一天两班、12小时一班的轮班制进行生产，将大大接近富士康生产所需的条件。”

为了抓住这个机遇，印度电子和信息技术部长还表示，卡纳塔克邦将预留121公顷的土地新建一座工厂，用于进行iPhone的生产。

被劳动法阻碍的野心

印度正在努力成为制造业大国，印度政府也不断出台了专门的计划和改革方案，鼓励投资和建厂。

但有一个问题必须解决，那就是印度繁杂而苛刻的劳动法。

印度的劳动法被普遍认为是世界上最严格和复杂的劳动法之一，这些法规大多是在这个国家刚独立时期制定。除了具有一定的历史外，印度劳动法还由40多项中央法律和150项地方法律组成，这对于大部分企业来说相当复杂。

比如，1947年出台的《劳资纠纷法》规定，员工数量超过100人的企业在裁员时，必须获得政府的许可。然而，在真的要进行裁员时，获得政府批准的可能性微乎其微。

企业压力大，因此从20世纪90年代起，印度就提出要进行劳动法改革，但工会的反对和党派斗争，延缓了这个进程。

世界银行曾毫不客气地表示，印度严苛的劳动法使其成为全球最无活力的劳动力市场之一：“尽管劳动法的相关规定旨在提高工人福利，但事与愿违，大多数企业因为惧怕触犯劳动法，宁愿放弃扩大生产规模。”

德勤全球制造业竞争力指数也表示，虽然劳动力成本的优势使得印度的制造业颇具吸引力，但是近些年该国落后的基础设施与复杂的监管环境阻碍了制造业增长。

不少投资方认为，印度的劳动法辞退工人程序繁琐，企业审批手续复杂，不利于促进制造业。

对此，麦肯锡咨询公司亚洲区主席高坦姆·库姆拉曾明确指出，印度若要加强制造业的竞争力，必须修改现有的劳动法。

现任总理莫迪上台以后，印度政府也希望以劳动法改革为契机，提高印度市场对外国投资的吸引力。

但从2019年8月印度议会通过第一部新修订的《工资法》开始，印度现已将29项中央劳动法规合并为4部法案。

2020年的《劳资关系法》为大中型行业的雇用和解雇劳动者提供了新的法规指引。新法案规定，印度政府允许拥有超过300名工人的企业在未经政府事先批准的情况下解雇工人或关闭工厂。

这让印度的大型企业裁员变得比以往更加容易。

尽管如此，除了中央法规，印度还有逾百部地方性法规，这些均对企业（尤其是在印度不同地区开展业务的企业）产生了极高的成本与投资风险。

不过到目前为止，苹果及其合作伙伴的持续加码投资，为印度劳动法规的改革，开了一个口子。

时间将证明，印度是否能够凭借庞大的劳动力和广阔的市场，成为新的世界电子制造业中心。

BANK&INSURANCE 银保 | INTERNET FINANCE 新金融 | FINANCIAL INSTITUTION 机构 | HEALTH 大健康 | LISTED COMPANY 上市公司

THE TIME WEEKLY 时代周报

TIME FORTUNE 财经

微观视角解读资本趋势

11-13 聚焦“影响力·中国”时代峰会

解读金融监管改革

上接P1

“通过加强金融一体化的协调，防止监管部门条块分割导致的监管真空，杜绝监管套利，从而助力金融稳步推进供给侧结构性改革，使金融更高质量地服务实体经济发展。”田轩说。

从银保监会，到金融监管总局

成立已经5年的银保监会将成为历史，一个全新的金融监管总局即将诞生。

根据国务院机构改革方案，组建金融监管总局，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。不再保留银保监会。

银保监会主席郭树清曾撰文指出，国内外经济金融环境发生深刻变化，不稳定不确定不安全因素明显增多，金融风险诱因和形态更加复杂。我国发展进入战略机遇和风险挑战并存时期，各种“黑天鹅”“灰犀牛”事件随时可能发生。

今年年初，郭树清接受媒体采访时表示，今年将加强和完善现代金融监管，包括建立健全金融稳定发展协调机制，理顺金融监管和风险处置的关系，完善“风险为本”的审慎监管框架等。

相比银保监会，金融监管总局的监管职责范围有所变化。改革方案显示，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划入金融监管总局。

目前金融控股公司由人民银行批准设立，从成立机构来看，金融控股公司分为两类，一类是银行保险机构成立的金控公司，受银保监会监管；一类是非金融法人成立的金控公司，而后者受人民银行监管。因此存在监管主体不一致的情况，本次改革中，由金融监管总局来实现对金控公司的统一监管。

招商证券认为，金融监管架构改革在不断借鉴国外监管经验基础上，进一步落实、强化监管职能，为金融控股公司后续长期稳定健康发展奠定基础。

田轩表示，金融监管总局成立后，统一负责除证券业之外的金融业监管，将弥补原银保监会、证监会属于国务院直属事业单位、执法能力不足且职能交叉导致的监管短板。这样的安排，能够有效避免以往多级别、多部门之间多重监管、监管真空甚至是监管套利的问题，对加强金融工作的统筹协调和统一监管具有重要的意义。

同时，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，将中国人民银行有关金融消费者保护职责、证监会的投资者保护职责划入金融监管总局。

现阶段，“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。全国人大代表、中国人民银行武汉分行行长林建华指出，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。

本次改革，金融监管总局承担中国人民银行金融消费者保护和证监会投资者保护职能，完成机构监管和行为监管的统一。

田轩认为，此次将投资者保护职责划入金融监管总局，正是将投资者保护理念深度嵌入市场交易、机构监管、稽查执法等金融交易各个环节的制度安排，能够通过更统一的顶层力量，进行全市场、跨区域、全覆盖的监管，提升监管穿透水平，更好地织密、织牢投资者保护网。

“一行一局一会”新格局

经过改革，中国金融监管体系将由“一行两会”，变为“一行一局一会”的新格局。

自2017年以来，中国金融监管机制从“分业监管”向“综合监管”的趋势发展。2017年以来，金融混业经营和分业监管的矛盾不断深化，同年11月，国务院金融稳定发展委员会（下称“金融委”）成立，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。

2018年，《国务院机构改革方案》决定，为了深化金融监管体制改革，解决现行体制存在的监管职责不清晰、交叉监管和监管空白等问题，银监会和保监会合并成立银保监会。由此，“一行两会”的监管格局正式确立。

5年后，我国金融监管体系又将迎来新一轮大调整。

田轩向时代周报记者分析，随着现代科技与金融行业的融合度越来越高，金融业态、风险形态、传导路径和安全边界都已经发生了重大变化。同时，随着风高浪急的国际形势不确定性增大，金融风险形势也呈现出复杂严峻、新老问题交织叠加的特征。对此，需要调整、形成和完善更适应当下发展格局需求的金融监管机制，在提高金融促发展动力的同时，持续强化金融风险防控能力。

“对标现在的中国式现代化高质量发展的目标要求，金融领域存在一系列供给与发展需求错配的问题。主要表现为监管滞后，缺乏前瞻性；面对问题，缺乏有效引导，没有给市场博弈留下足够的空间；政策执行弹性大、规则不明晰。”田轩指出。

在田轩看来，如今，“一行一局一会”格局的确立，是中央根据金融行业发展新变化，围绕进一步理顺宏观审慎管理和微观审慎监管、机构监管和功能监管、审慎监管和行为监管的关系，进行的又一次大力探索。

业内认为，本轮金融监管体系调整，完善了中国特色的“双峰”监管架构。中信证券认为，此次金融监管机构调整，在借鉴海外金融监管经验基础上，亦充分考虑了中国特色与中国国情。

“双峰”监管模式起源于英国，是指按照监管职能设立两个监管机构，将审慎监管和行为监管分开。审慎监管负责维护金融体系和机构安全及稳健运行，行为监管负责公平交易，以保护金融消费者合法利益。

郭树清曾表示，要着力建设现代中央银行制度，要进一步明确中央银行的基本职责和政策目标。

本次改革，中国人民银行将聚焦于“双支柱”管理，专注于货币政策与宏观审慎监管；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；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。

在田轩看来，按照改革方案，中国人民银行作为中央银行的功能将得到进一步强化，通过剥离现代中央银行非核心职责、完善分支机构改革，有助于加快构建现代中央银行制度。而按行政区划设立分支机构，有助于打破过去政策传导效率存在的体制机制性梗阻，使货币政策实效性得到提升，有利于增强货币政策在宏观调控执行中的精准性和针对性。

在这轮改革中，证监会由国务院直属事业单位调整为国务院直属机构，强化了资本市场监管职责，划入国家发展和改革委员会的企业债券发行审核职责。

田轩对时代周报记者说，在全面注册制改革背景下，我国资本市场监管回归以信息披露为核心的监管理念，这就客观上需要监管部门强化法治化监管的水平。成为国务院直属机构，有助于证监会更好地统筹金融监管工作，推动证券监管更快速地提质增效。

“将公司（企业）债券发行审核工作统一至证监会管理，这意味着，未来企业债和公司债将在规则层面进一步趋同，有望告别以往企业债和公司债市场多头监管的局面，杜绝利用审核标准不统一进行监管套利的行为，为债券市场健康稳定发展提供保障。”田轩说。

植信投资首席经济学家兼研究院院长连平对时代周报记者表示，此次金融监管部门的多项改革切中要害，将对中国金融市场产生一系列重要积极影响，进一步增强金融监管工作科学性、合理性和有序性。改革将强化机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管，有效调整中央和地方政府金融监管职责，规范金融市场运行秩序，更好地支持金融创新，控制金融风险。同时，进一步增强金融服务实体经济的功能，增强对投资者的保护。

重塑地方金融监管体制

本次改革也将重塑我国地方金融监管体制。

在田轩看来，如今，“一行一局一会”格局的确立，是中央根据金融行业发展新变化，围绕进一步理顺宏观审慎管理和微观审慎监管、机构监管和功能监管、审慎监管和行为监管的关系，进行的又一次大力探索。

经过多年演进，我国的金融监管体制日益完善，中央和地方金融监管分工格局逐步清晰，中央和地方之间的协调机制也经历了从无到有的探索建立过程，但现有的金融监管协调的力度和有效性还有待加强。2017年7月第五次全国金融工作会议，确立了以中央为主、地方为辅的双层金融监管模式。2018年开始，全国各省级金融工作办、金融工作局、金融服务局等机构陆续加挂“金融监督管理局”的牌子，对“7+4”类地方金融机构负有监督管理和风险处置职责，加强了对地方金融组织的监管。

“过往体制下，由于中央难以对游离于银证保体系之外的地方金融进行直接管理，在片面求发展理念牵引下，部分区域地方政府干预金融、非法集资、债务链条断裂等金融乱象及风险事件时有发生，导致区域性风险隐患突出。”田轩说。

一名具有多年地方金融监管经验的人士对时代周报记者表示，地方金融监管是我国金融监管体系的重要组成部分，也是中央金融监管体系的有益补充。但目前地方金融监管仍存在一些问题，如在日常监管和风险处置中，因缺乏国家层面统一的地方金融监管立法，各方对地方金融监管职责分工的理解不尽一致，部分机构和活动游离于金融监管之外，地方金融监督管理部门也面临监管依据不够充分、执法手段不足等问题。

于2022年4月发布的《2022·CF40中国金融改革报告》分报告《提高金融监管效能》也指出，目前地方金融监管机构一方面承担着金融发展、动员金融机构支持当地经济发展的任务，另一方面还承担着维护金融稳定的任务。

监管和稳定时常会让位于行业发展。结果是类金融机构牌照发了很多，监管又跟不上，最后的结果是导致出现金融风险。

在深化地方金融监管体制改革方面，国务院机构改革方案提出，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在设置和力量配备。

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。

对此，易纲表示，地方金融监管的改革方案中，地方政府设立的金融监管机构专司监管职责，有利于加强监管，提高效率，保护消费者权益。

中泰证券认为，本次纵向监管改革，在条线上体现了中央层面对金融监管工作从上到下的统一，基本实现2017年金融工作会议中金融监管改革方面要求：进一步防控金融风险、深化金融改革，具体落实到所有金融活动必须持牌，所有持牌业务必须纳入监管，划清监管机构归属权。至今已构建起自上而下的垂直监管体系，实现全覆盖、一致性监管，将有效提升监管效率与监管政策有效性。

田轩向时代周报记者表示，本次改革方案，已经在顶层设计上对加强中央和地方金融监管协调机制建设进行了总体布局和规划。接下来，还应该在具体运营细节上进行优化：如进一步厘清中央与地方金融监管事权边界；完善金融监管权配置的法治供给，压实风险处置责任；以新兴业务监管作为抓手，增强中央和地方对金融监管的合力；坚持促发展和防风险并重，坚持市场化法治化原则，更好发挥政府作用，正确把握金融发展和金融监管的关系。

三天倒下两家美国知名银行 欧美银行股大崩盘

时代周报记者 **郭子硕** 发自广州

硅谷银行（Silicon Valley Bank）的“蝴蝶效应”才刚刚开始。

作为美国第16大银行，硅谷银行曾于2021年资产和存款双翻番，最终却栽在曾经引以为傲的“流动性不足和资不抵债”上，震惊全球银行业，该事件也是美国金融史上第二大银行倒闭事件。

不仅如此，当地时间3月12日，美国金融监管机构宣布，另一家美国商业银行Signature Bank（签名银行）因“系统性风险”关闭。三天内两家美国金融机构轰然倒下，欧美银行股迎“黑色星期一”。

3月13日晚，多家银行股暴跌，美股盘中超过10家中小银行股价触及熔断。3月14日，硅谷银行新CEO称，公司照常营业并开展业务；在美国境内的业务照常开展，预计未来几天将恢复跨境交易；存款人可以全额支取资金，新的和现有存款都受到保护。

银行股崩盘，中小银行承压

欧美等国家的银行处于这场危机的“震中”。

危机始于3月8日，硅谷银行宣布亏本出售210亿美元的可供出售资产，税后损失达18亿美元，以应对取款需求，还将通过出售普通股和优先股的组合募集22.5亿美元的资金。而硅谷银行2022年全年归母普通股东净利润仅为15亿美元。

消息一出，主要风险投资公司恐慌，并加剧提款挤兑。次日，硅谷银行股价暴跌60%。

硅谷银行坍塌后，签名银行也轰然倒下。签名银行是加密货币行业主要的银行之一。截至去年年底，签名银行排名全美银行第29位，拥有约1104亿美元（约合人民币7580亿元）资产，存款约886亿美元（约合人民币6115亿元）。路透社直言，签名银行的倒闭是美国银行业历史上第三大失败。

当地时间3月12日和13日，美国联邦存款保险公司（FDIC）发布两份声明称，FDIC分别成立了Signature Bridge Bank和Silicon Valley Bridge Bank，作为签名银行和硅谷银行的“过渡银行”。为保护储户，FDIC将上述两家银行的所有存款和几乎所有资产转移到上述“过渡银行”。

硅谷银行的官方网站显示，Silicon Valley Bridge Bank是一家新成立的、由FDIC运营的全方位服务的银行。新用户和存量用户可充分存取资金。

然而，美联储为硅谷银行托底未能提振银行股。截至收盘，地方性银行占据美股跌幅榜前四名，其中旧金山第一共和银行重挫61.8%。西太平洋合众银行、西部联合银行和大都会银行跌幅均超过40%。

“优等生”坠落，多家银行股暴跌，对欧美银行的经营也造成冲击。人们将存款转移至资产规模更大的银行，欧美中小银行经营承压。

据媒体报道，美国大型银行正接到大量客户试图从较小银行转移资金的请求。高管们表示，硅谷银行的倒闭导致了10多年来最大规模的存款流动。几位知情人士表示，摩根大通、花旗和其他大型金融机构正试图满足希望快速转移存款的客户，采取额外措施加快正常的注册或“入户”流程。

避险情绪高涨，国际金价创五周新高

美国地区性银行接连倒闭，恐慌情绪蔓延，避险情绪走高，美国黄金和国内黄金指数攀升。

由于美国硅谷银行宣布倒闭，市场避险情绪上涨，贵金属、黄金概念等板块逆势走强。3月13日，黄金商品型ETF普涨，博时黄金ETF（159937）上涨0.95%，易方达黄金ETF（159934）上涨1.04%。同期，港A贵金属股继续“狂飙”。截至发稿，港股龙资源大涨近14%，大唐潼金、中国黄金国际涨幅一度超6%。

同时，避险情绪推升国际金价创五周新高。纽约商品交易所4月交割的COMEX黄金期货合约开盘就报1919.4美元/盎司。

金瑞期货认为，上周五美国硅谷银行破产，不仅带动了避险情绪的发酵，也使得市场对加息的预期大幅回落，美债利率与美元出现明显回落。

贵金属价格因此受到提振出现明显反弹。预计硅谷银行破产事件仍将发酵一段时间，贵金属价格或仍受提振。

有分析人士指出，金价大涨，硅谷银行事件进一步推升避险情绪，对美联储加息预期的降温以及年内降息预期的增加，导致美债收益率显著下行，资金流入黄金。

据世界黄金协会统计，今年1月全球央行的黄金净储备增加了77吨，较去年12月环比大增192%。2月末，中国黄金储备报6592万盎司，环比增长80万盎司，连续第4个月增持黄金。此前，出于避险和对抗通胀等原因，新加坡、土耳其、哈萨克斯坦等国家央行增持黄金，也对黄金价格上涨形成支撑。

“预计未来各国央行有望持续增加黄金储备，支撑金价的趋势性上涨。”民生证券近日指出，从中长期维度来看，国内黄金资源紧缺，进口资源依赖度提升，在全球货币2020年后严重超发的背景下，各国央行重视黄金资产的配置，2022年全球央行购入黄金同比大幅增长152.31%。

各国监管提振信心

硅谷银行和签名银行爆雷，引发对银行业爆发全面危机的担忧。

北京时间3月13日晚9点，拜登就美国银行业形势公开发言。拜登表示，针对硅谷银行和Signature Bank事件，美国政府在过去几天采取了迅速行动，美国人可以对美国银行系统有信心。

当地时间3月12日，美联储、财政部、美国联邦存款保险公司（FDIC）发布联合声明称，为确保所有存款人的资金安全，硅谷银行的储户自3月13日周一起可以支取所有资金。与硅谷银行破产有关的任何损失都不会由纳税人承担，但银行股东和某些无担保债券持有人将不受保护，高级管理人员也将被撤职。

对此，高盛分析师认为，上述措施将增加储户信心，但力度不及应对2008年国际金融危机的某些举措。当时，联邦储蓄保险公司向未投保储户提供担保。

各国紧急回应硅谷银行事件。3月13日，汇丰以1英镑的价格收购了硅谷银行英国子公司，交易立即完成。硅谷银行英国子公司的有形资产预计约为14亿英镑。该收购事宜不涉及纳税人资金。截至3月10日，硅谷银行英国的贷款约为55亿英镑，存款约为67亿英镑。

“今天上午，英国政府和英格兰银行促成了将硅谷银行英国分行出售给汇丰银行的交易。在不涉及纳税人资金的情况下，客户存款将受到保护。”北京时间3月13日下午3点，英国财政大臣杰里米·亨特在推特上表示，前一日说过会照顾好本国的科技行业，目前已经在抓紧工作以兑现承诺。

北京时间3月13日，德国金融监管机构BaFin宣布，暂停硅谷银行德国分行业务。据德国联邦金融监管局，硅谷银行德国分行不向德国客户收取存款，因此业务暂停不会对德国的存款安全产生影响。

18 亿美元 >

硅谷银行破产事件蔓延 九安医疗称存款已转出

时代周报记者 **何明俊** 发自广州

13月10—12日，硅谷银行破产事件发酵，市场担忧“雷曼时刻”重现，全球企业开始排查与硅谷银行相关事项。

3月13日早间，A股公司九安医疗（002432.SZ）披露公告称，截至2023年3月10日，公司及子公司在硅谷银行（SVB）的存款金额，占公司现金类资产及金融资产总额的比例约为5%。

同时，公司境外美元现金类资产及金融资产配置多元化，以最大程度降低风险。“除上述在硅谷银行的存款外，公司其余美元现金类资产及金融资产存放或托管于中国工商银行、摩根大通银行、UBS瑞银、高盛、摩根士丹利等具有系统重要性的大型金融机构，资产状况安全。”九安医疗在公告中表示，“公司会密切关注上述联合声明的执行情况，将公司目前在硅谷银行的存款尽快转移至其他大型金融机构。公司会按照上市公司信息披露的相关规定履行信息披露义务。”

时代周报记者多次致电九安医疗董秘办，但截至发稿前电话仍无人接听。3月14日，九安医疗公告称，公司在硅谷银行的存款已可以全额使用，并未受到损失。

存款已可全额使用

作为A股颇具人气的医疗上市公司，其在美国业务占比较大，九安医疗在硅谷银行存款到底有多少？

据时代周报记者估算，根据九安医疗2022三季报披露数据，其现金类资产及金融资产总额约169.11亿元，按5%计算，则九安医疗及其子公司在硅谷银行的存款金额约为8.45亿元。从估算的存款金额上看，九安医疗在硅谷银行存款的数额不小，但对公司整体影响不算太大。

据好消息，美国政府开始出手“兜底”了。在3月13日亚洲市场开盘之前，美国财政部、美联储、联邦存款保险公司（FDIC）已发表联合声明，宣布对硅谷银行倒闭时间采取行动——自3月13日开始，硅谷银行储户可以支取他们所有的资金，与硅谷银行破产有关的任何损失都不会由纳税人承担。

此外，美联储宣布将向符合条件的储蓄机构提供额外资金，以确保银行有能力满足所有储户的需求，并创建一个新的银行定期融资计划（BTFP），保障受硅谷银行倒闭影响的机构。但硅谷银行的股东和一些无担保债权人将得不到保护，并将失去他们的投资。

而美国财政部正从外汇稳定基金中提供高达250亿美元的资金，作为BTFP的支持。有美联储官员表示，美国财政部的计划最终可能用不上，将作为一种保障措施存在。

这也意味着，九安医疗在硅谷银行中的存款基本可以全额收回。3月14日，九安医疗公告称，公司在硅谷银行的存款已可全额使用，并未受到损失。

事实上，在硅谷银行爆雷的事件中，生物医药行业已沦为重灾区。根据硅谷银行第四季度财报，生命科学行业是其服务的第一大行业，存款中有12%属于医疗保健和生物技术行业。因此硅谷银行的爆雷也给整个美国生物技术行业带来了超强冲击波，让本就处于艰难期和裁员潮的企业们雪上加霜。

SVB爆雷影响蔓延

“硅谷银行的问题，对于有存款在各家银行的公司，其实影响不会太大，因为我们看到美联储已经开始兜底。”3月13日，盘古智库高级研究员江瀚接受时代周报记者采访时表示，“硅谷银行毕竟是一家小银行，美联储只要愿意兜底的话，实现全面兜底的可能性还是比较大的。”

除硅谷银行外，纽约州的Signature Bank也被该州监管机构关闭，其所有存款人都将得到全额补偿，纳税人也不会承担任何损失。Signature Bank是美国最大的加密货币银行，去年年底总资产为1104亿美元，总存款为886亿美元。

相比起已经得到“兜底”的储户，硅谷银行的投资方似乎更为受伤。

2023年3月10日，硅谷银行宣布为支撑流动性，完成210亿美元可供出售债券投资组合的甩卖，预估造成的投资损失为18亿美元。与此同时，硅谷银行宣布通过股权融资方式募集22.5亿美元资金补充资本充足率。

然而，就在硅谷银行面临流动性问题时，数家美国顶级风投机构宣布考虑撤资，市场恐慌情绪迅速放大。与此同时，硅谷银行CEO、CFO、CMO在过去两周内出售了440万美元股票，大肆收割韭菜。提前得到硅谷银行问题消息的企业不在少数，但只有少数企业采取行动。

3月10日，硅谷银行股价跌幅高达60%，股价处于2016年9月以来最低水平。次日，硅谷银行停牌。

东北证券首席经济学家付鹏在微信公众号上公开了对硅谷银行事件的看法。他认为，硅谷银行破产的本质可以理解为PE/VC初创企业科技企业泡沫破裂的连锁反应。硅谷银行的业务模式极大依赖于硅谷，优势是极度强化业务模式和盈利能力，但这种模式也会形成“风投—初创企业—存款”这样的一个加杠杆循环。

硅谷银行早期将资金投给企业，可以帮初创企业寻找早期投资人，在中间完成过桥和资金流转。初创企业将融资和收入存回硅谷银行，使得硅谷银行储蓄增长、利用储蓄去购买长端和长久期资产。付鹏认为，硅谷银行模式劣势也非常明显，业务客户群体单一性过于集中，负债端方面也过于集中。

目前，硅谷银行官网已被关闭，官网首页显示FDIC接管该行的相关消息。消息显示，FDIC创建了圣克拉拉存款保险国家银行（DINB），以允许储户使用其受保存款并有时间在其他受保机构开立账户。

在经历了数日的恐慌后，市场对硅谷银行重现“雷曼时刻”的担忧亦进一步减弱，多位经济学家及业内顶尖机构均认为硅谷银行事件不至于引起金融危机。

“从目前来说，硅谷银行还不至于引起全面的金融危机，但是后续如果引发更大的银行出现问题的话，引发金融危机的可能性就会出现。”江瀚说，“其实这也是美国必须要兜底的原因，如果不兜底的话，就很有可能引发整个系统性风险。”

聚焦“影响力·中国”时代峰会

3月16日，2023“影响力 · 中国”时代峰会暨第五届(中国)广州商务航空展在广州成功举办。多位知名经济学家与来自金融、上市公司等领域的高管齐聚共话高质量发展，展望中国经济新未来。

贾康：房地产市场已企稳 复苏将成行业主基调

贾康

华夏新供给经济学研究院创始院长、财政部财政科学研究所原所长

时代周报记者 **刘婷** 发自广州

3月16日，2023“影响力 · 中国”时代峰会暨第五届（中国）广州商务航空展在广州成功举办。本次活动由广东时代传媒集团有限公司和广东翼通商务航空发展股份有限公司联合主办，将经济峰会与商务航展创新融合，实现了品牌间的强强联手、跨界合作。

本届峰会以“从春天出发 踏上高质量发展新征程”为主题。峰会前夕，华夏新供给经济学研究院创始院长、财政部财政科学研究所原所长贾康在接受时代周报记者专访时表示，目前，我国经济发展态势明显，并且有望超额完成年度GDP目标。应以结构优化来支撑高质量发展，从制度创新到政策优化，加上科技创新、管理创新以及思想观念的创新，共同形成新旧动力转换，支持产业升级。

作为国民经济的支柱产业，房地产行业发展对经济增长、就业和金融稳定均有重要影响。

贾康认为，目前我国房地产市场总体而言已经企稳，恐慌情绪明显减退，各地楼市早已经形成“冰火两重天”的结构特征，主导的年度趋势是形成以复苏为特征的局面，这将会成为一段时期内房地产行业的主基调。关键是在这一轮的向上行情逐渐展开的同时，一定要积极以配套改革、基础性制度建设，打造房地产业界健康发展的新模式，即长效机制。

以结构优化支撑高质量发展

时代周报：今年政府工作报告提出，国内生产总值预期目标为增长5%左右。你觉得可从哪些方面落实以实现目标？是否有超额完成的预期？

贾康：应该抓紧贯彻落实中央精神。党的二十大和2023年全国两会所给出的发展思路，要落在全力实现高质量发展。今年是非常值得期待的具有打开新局面发展契机的年度。

如果没有大的意外，今年中国经济增速有希望达到6%甚至更高。现在看，经济发展态势的向好已经比较明显，而政府工作报告将数值设定为5%左右，显然是留有余地的。该目标更强调和注重审慎稳妥、稳中求进，将更多的注意力聚焦结构优化和质量提升问题。今年GDP实际完成的结果，大概率是要高于报告给出的目标数值。

时代周报：今年政府工作报告提出，加快构建新发展格局，着力推动高质量发展。你如何理解“高质量发展”？

贾康：高质量发展要以结构优化来支撑。我们现在最主体的制造业，成为世界工厂以后，中国制造向中国创造、中国智能制造的升级发展，是必然要求。

时代周报：投资、消费、出口，是拉动经济增长的“三驾马车”。如何挖掘“三驾马车”的新潜力，拉动经济发展跑出“加速度”？

贾康：投资、消费都是扩大内需不可忽视的重要方面。中央的基调是，有效投资是关键，消费是基础。两者形成合力，供需互动中把扩大内需和供给侧改革紧密结合，实现良性循环，打造内循环为主体、内外循环相互促进的新发展格局。

投资方面，要重点挖掘有效投资潜力空间。政府投资重点要放在公共工程基础设施建设，发挥弥补市场不足、保障结构优化、发掘长远后劲潜力空间的作用，对于非政府主体投资，政府要给予统一市场中的产权保护、公平竞争的环境和条件，引导市场主体充分调动聪明才智，积极地实现试错、开拓和创新发展。

从全流程看，在源头上要抓有效投资，拉动就业和收入，居民有支付能力就可以更好地提振消费，形成可持续的消费潜力释放。同时，还要结合社会保障，消除老百姓的“后顾之忧”，让居民当期的收入可以有更高的比重用于当期消费。另外，因地制宜地落实消费政策，如地方政府发放消费券等。

进出口方面，今年我们还会积极开拓外贸。从前几年情况来看，虽然有一些干扰，但是总体的发展态势还是可以谨慎乐观。

时代周报：就业和收入，与消费息息相关。你之前表示，16~24岁的年轻人就业问题最为关键。在你看来，可以有哪些举措解决年轻人就业问题？

贾康：要有一些具体分析，在问题导向下积极引导毕业生到对应岗位就职。比如过去说医科的学生，很多最后去不了医生岗位，因为培养的时候都按照分科来做专业化的教育，而实际上现在大量需要的是全科医生。

在就业岗位的衔接方面，要增加弹性减少摩擦。

另外，很多毕业生的心态都是要到大城市，不肯去县、乡镇、社区和边远的地方，这样的问题应对症下药加以解决。不同的视角、不同的措施，都有可以缓和矛盾的办法。也可以从细考虑一些缓冲办法，比如说以村官计划作为过渡，可以分流一部分毕业生。村官并不是永远在农村，在村里边工作一段时间，得到锻炼机会，再寻找以后可能的就业岗位。

要努力把有效投资做好，源源不断提供就业岗位，最关键的是在生产初始环节的投资的有效性，能够形成源源不断的就业岗位。增加就业岗位特别是要对应于年轻人就业方面的矛盾化解。

房地产市场已企稳

时代周报：今年以来，房地产利好政策频出。多个城市通过调整住房公积金政策、实施二手房“带押过户”、降低房贷利率等方式，鼓励刚需购房者入市。在你看来，今年房地产市场是否能企稳？

贾康：现在我国房地产市场总体而言已经企稳，市场上已经基本没有恐慌情绪了。

时代周报：有观点认为，今年楼市会有“牛市”行情。对此，你怎么看？

贾康：我国各地楼市早已形成“冰火两重天”的结构特征。

在今年整个经济形势要打开新局面、景气回升的大趋势和主基调之下，房地产业界“火”的一边会率先回暖，其实这在一些一线城市已经看得很清楚，像深圳、杭州、北京、上海都已经很明显。由火的这一边主导复苏为特征的局面，将会成为这一业界的主基调。

“冰”的城市会更分化，有不少也可能跟着“火”的城市，或早或迟，有加入回暖过程的更大的可能性。

林采宜：从“管机构”到“管业务” 进一步提高金融监管效率

林采宜

中国首席经济学家论坛研究院副院长

时代周报记者 **宋然** 发自北京

3月16日，中共中央、国务院《党和国家机构改革方案》公布，明确提出组建中央金融委员会和中央金融工作委员会。在此6天前，十四届全国人大一次会议表决通过了关于国务院机构改革方案的决定。这是改革开放以来国务院机构进行的第九轮改革，金融监管体制改革调整被放在此轮改革的首要位置，13项改革内容6项涉及金融监管改革。

改革牵涉机构广泛，包括在银保监会基础上组建国家金融监督管理总局（下称“国家金融监管总局”），负责除证券业外的金融业监管；证监会调整为国务院直属机构，负责强化资本市场监管职责，并划入国家发改委的企业债权发行审核职责，统一负责公司（企业）债券发行审核工作；中国人民银行迎来分支机构改革，大区分行重回省分行体制，不再保留县（市）支行，相关职能上收至地（市）中心支行。

“金融是经济的命脉，金融风险是系统性风险的起源。经济安全首先要保证金融体系运行安全，所以将金融监管改革视作重中之重是应有之义。”中国首席经济学家论坛研究院副院长林采宜接受时代周报记者专访时表示，此轮改革提高了金融监管机构的地位，可进一步强化各金融分支机构对于金融市场的整体监督和约束力，有效防范系统性金融风险。

“这轮改革将一定程度打破了此前分业监管的格局，逐步走向混业监管状态。”林采宜指出，分业监管重在管机构，混业监管则侧重管业务。

强化金融监管地位

时代周报：将国家金融监管总局和证监会从事业单位调整为国务院直属机构，能起到哪些作用？

林采宜：这些调整提高了金融监管机构的行政地位，进一步强化其对金融体系的约束力。金融业牵一发而动全身，金融风险管控失误易造成系统性风险，影响各行各业乃至宏观经济的正常运行。因此，强化金融监管的效率从提升监管机构的行政地位开始。

改革完成之后，金融监管机构人员的编制可能会收紧，有利于国家财政简政节支。

时代周报：此番调整，是否可以理解为这是由“分业监管”向“混业监管”过渡，以避免监管真空？

林采宜：分业监管侧重管机构，混业监管侧重管业务。针对同一类业务，无论哪一类机构经营，都必须遵循统一监管规则，这样才有利于公平竞争和良性发展。

成立国家金融监管总局，一定程度打破了原先的分业监管格局，对杜绝监管漏洞有积极意义。从监管的统一性和效率来看，混业监管有优势。

提高监管效率

时代周报：未来，证监会将统一负责公司（企业）债券发行审核工作，债券发审多头管理格局发生变化。多头管理存在哪些弊病？调整的意义是什么？

林采宜：这一改革对解决企业信用债分属不同的部门审核、监管的历史遗留问题，对于提高企业债券的发行效率和监管效率具有重要作用。

首先，从审核机制及其效率来看，证监会监管的债券体系审核流程较为透明，审核时间相对较短，企业债券划入证监会审核，审核流程有望提速。

其次，企业债和公司债的发审工作并入同一个监管部门，有利于统一公司信用类债券发行交易、信息披露、信用评级、投资者适当性、风险管理、对外开放等各类制度和执行标准，全面推动我国信用债市场改革，提高监管效率。

证监会作为直接融资渠道的监管机构，在协调股票和债券发审方面，有着其他机构不可替代的特殊作用。把企业债划归证监会监管，将有效提高企业直接融资的效率，丰富企业直接融资的渠道和方式。

时代周报：央行也迎来分支机构改革，如何评价过去的大区分行管理体制运行？

林采宜：大区分行管理的弊端主要有三方面。第一，央行分支机构和当地政府部门之间协同性弱，导致金融专业监管和地方行政管理不匹配；第二，证监会、银保监会等其他金融监管部门都是按照行政区域设置，央行的金融监管和指导与其他地方金融监管部门机制不匹配，也在一定程度上削弱央行的监管效力；第三，大区分行监管区域太大，使其监管措施难以有效兼顾不同区域的经济差异。

回归省级分行将有利于加强央行和其他中央金融监管部门的地方派出机构之间的协调配合，这将提高处置地方金融机构风险、地方金融市场事件、加强地方宏观调控的效率。

规模“大”并不一定代表高质量和安全性

时代周报：金融要高质量发展，金融机构也要高质量发展。评价金融机构高质量发展有哪些维度？“大”是不是重要的评价维度之一？

林采宜：评价金融机构高质量发展第一个维度是信用。例如，银行等金融机构，公信力是其主要资产，而要维护公信力，必须安全、守信。第二个维度是效率。能否高效运营资金并进行有效的风险管控，不仅决定了金融机构盈利能力和发展能力，同时也影响金融机构化解和处置各种风险的能力。

在其他条件相近的情形下，规模大的金融机构抗风险能力相对较强，但这并不意味着“大”就代表高质量和安全性。

时代周报：我国融资结构以信贷为主，股权直接融资占比较低。这意味着金融赋能实体经济，银行是“主力军”。如何理解信贷融资和股权融资对企业发展的利弊？怎么较快地提高股权融资规模？

林采宜：银行的信贷是为了赋能实体经济，但作为间接融资渠道，银行更重要的使命是保护储户的资金安全，对储蓄者负责就不能冒险放贷，这不仅是维持金融机构的运营安全，同时也是维护金融体系的信用和社会公众的利益。

企业经营风险较大时，主要融资渠道应该是直接融资，即风险和收益对等的股票市场和信用债市场融资。银行贷款只适合低风险的企业和项目，贷款利率的上限决定了与其相对应的贷款风险。

从长期看，股权融资是企业发展的主要资金来源。要较快地提高股权融资规模，只有一条道：在监管的法律法规完善的前提下，用好注册制。

专访姚余栋：专精特新“科技牛”可期

姚余栋

大成基金副总经理兼首席经济学家

时代周报记者 **金子莘** 发自广州

3月16日，在2023“影响力·中国”时代峰会经济视野分论坛上，大成基金副总经理兼首席经济学家姚余栋作了《高质量发展与专精特新“科技牛”》的主旨演讲并就相关话题接受时代周报记者采访。

对于高质量发展，姚余栋十分坚定地认为，中国一定会有“科技牛”，而这份信心来自于专精特新系列政策的推动，也来自于近期稳经济的系列措施。

对于高质量发展的主阵地，姚余栋认为，目前高质量发展的重点是实体经济，党的二十大报告中明确我国经济有结构化转型的需求，发展实体经济将是未来较长时间的重点方向。现阶段，国内优质中小企业培育框架已初有成效，专精特新“小巨人”企业逐步扩容，将显著带动我国制造业产业全面腾飞。

高质量发展是党的二十大确定的主题，提出建设现代化产业体系，这对经济发展至关重要。

姚余栋说道：“人民银行一流的货币政策、全面注册制的推出、专精特新的体系化以及我国财富管理的逐步完善，包括个人养老金的推出等，一些系列举措对实体经济，尤其是科技领域有直接提振作用，‘科技牛’十分值得期待。”

在专精特新领跑产业升级方面，中国拥有超大规模市场足以进行内循环和外循环，并且在全球范围内中国制造业和服务业在全球价值链中参与程度较高，尤其是制造业参与比重逐步提升，各环节布局也在逐步完善，但姚余栋认为，“目前中国制造业仍处于微笑曲线偏底部的位置，产业体系还要继续提升。”

目前，工信部认定的专精特新“小巨人”企业共8997家，上市公司占比约为8.5%。其中，第四批专精特新“小巨人”企业达4357家，获批企业逐步增多，且从规模来看，第四批获批企业中，中型企业占比44%，小微型企业占比56%，相较于前三批向小微企业倾斜的趋势明显。

从行业分布来看，绝大多数专精特新“小巨人”上市企业分布在制造业领域，其次是科技领域。

从宽基指数的构成中，也能窥见中小市值企业未来广阔的发展空间。中证1000指数成份股中，专精特新企业高达184家，成份股数量显著高于沪深300指数中的44家和中证500指数中的75家，中证1000指数作为中小市值公司的代表指数，专精特新含量更高，新兴产业得到政策支持后，对技术发展、产业革新的推动力将十分可期，产业基础的沉淀决定了中国未来产业升级将迎来专精特新推动的“科技牛”。

不仅数量基本盘在提升，我国科技企业的竞争力也逐步增强，并且随着智能化、工业机器人等新兴技术的逐步推进，AI算力进入高速发展阶段，一系列数字化变革将牵动经济大幅提升。

姚余栋说道：“目前，国外也正密切关注国内的头部企业，意味着国内产品的出口产品结构及品质也在不断升级，或许在高基数的前值情况下，今年出口增速会有所放缓，但呈现出口不断提档升级、品类齐全等特征。”

对于未来努力的方向，姚余栋认为，尽管多个层面已经取得阶段性进展，中国研发支出占GDP的比重不断提高，研发支出持续提升，但较发达国家仍有差距，特别是美国近几年进一步提高了研发的支出比例，所以，我国在推动科技产业革新方面，持续提升研发投入及研发水平方面仍需努力。

国内产品的出口产品结构及品质也在不断升级，或许在高基数的前值情况下，今年出口增速会有所放缓，但呈现出口不断提档升级、品类齐全等特征。

一些系列举措对实体经济，尤其是科技领域有直接提振作用，‘科技牛’十分值得期待。

另外，我国的金融政策方面也很大程度上助推了实体经济发展。姚余栋认为，“人民银行的货币政策在全球是一流的，始终是精准发力的稳健货币政策，可以理解为中水漫灌。”

另一方面，姚余栋指出，挤出效应带来的一部分超储存款将挤回至权益市场上，同时，由于居民财富的不断增长，相应的，公募基金会成为居民配置权益资产的主要方式之一，形成良性的循环。

今年全面注册制的推行，上百套文件全面落地，体现出政策端给予创业者上市相对稳定的预期，从结果上来说，一定是反向激励创业者。

特别需要注意的一点，注册制在推动企业上市方面，使得高科技企业的培养体系周期缩短，给部分小规模、高科技含量的企业提供了快速成长的空间。

更值得关注的是，今年推出的个人养老金业务也是十分重要的环节。姚余栋在谈及个人养老金业务时明确表示，该政策出台的时点十分及时，成为创造财富效应重要的闭环之一。他同时建议，中央财政及有条件的地方财政应给低收入群体补助，推动个人养老金持续扩容。

综合来看，人民银行稳健的货币政策，银行体系信贷渠道的畅通，相对高的贷款增速必然创造更多的存款，创造财富效应，个人养老金的重要突破，财富效应一定会逐步提升。目前来看，以上四个条件全部具备，实体产业升级势在必行，专精特新“科技牛”终将实现。

（风险提示：基金有风险，投资需谨慎。）

对话左利坤：揭晓独家经销商从0到1的故事

左利坤

宏信通用航空总裁

时代财经 **张汀雯**

自2015年12月首次交付以来，本田公司研制的小型商务喷气机Honda Jet在全球热销，至今全球交付数量已超过240架。

然而，在这240多架飞机里，由于注册地不同，多数在中国飞行都受一定的限制。比如，注册地不在中国的飞机在国内每飞6个航段就需要离开一次中国大陆，对于中国区域的客户来说，并不方便。

2017年10月9日，为了更好地打开中国市场，宏信通用航空有限责任公司（下称“宏信通航”）正式与美国本田飞机公司签署经销商协议，成为大中华地区（中国大陆、中国香港、中国澳门、中国台湾）Honda Jet独家经销商，以广州白云国际机场商务航站楼为基地。

宏信通航，由深圳市宏信车业投资有限公司投资成立，是一家集飞机销售、维修、服务、航材、金融租赁为一体的综合性商务航空服务企业。

3月16日，2023“影响力·中国”时代峰会暨第五届（中国）广州商务航空展成功举办，在商务航空分论坛上，宏信通用航空总裁左利坤出席并参与圆桌对话。会后，时代财经对话左利坤，就商务航空发展等相关话题进行探讨，并独家揭秘宏信通航成为Honda Jet经销商5年多以来“从0到1”的发展历程。

从0到1

“截至目前，交付国内的飞机数量是2架。今明两年，还会有3架左右飞机交付。”对于目前宏信通航的成绩单，左利坤如是说，“事实上，虽然听上去是5年时间，但在前期准备工作上我们就花去了2年多。”

对于宏信通航而言，这是将一个全新品牌推入一个不算特别成熟市场的尝试。中国市场的公务机保有量并不高，据《2022国内公务机年度飞行报告》，国内公务机保有量平均每天约为218架，同比下降10.3%。

5年多来，宏信通航逐步完善Honda Jet在华销售和服务体系。

首先，宏信通航的第一个任务是取得中国民航局的认证，才有资格在国内市场运营公务机，经过一系列准备，最终在2019年第三季度获得认证，获得认证之后，宏信通航快马加鞭开始引进第一架飞机。

在2018年与2019年间，宏信通航主要完成了获得认证、选择运营商等前期准备。同时，为了给后续客户探路，宏信通航还做了一些融资租赁相关的工作。

“2020年年初，在我们激动地要把飞机开回来的时候，遇到了疫情”，左利坤告诉时代财经，原本应该进行的大量模拟飞行等工作的进度都只能放慢，成本也相应被提高。经过一系列的努力，在2020年三季度，宏信通航才将飞机带回国内。

“真正能够开始在国内运行飞机，已经是2020年下半年的事情了，第一班载客飞行时间是在2020年的第三季度。”

对于Honda Jet的优势，左利坤向时代财经介绍了将发动机装置在商务喷气飞机主翼上方的先例。

传统思路认为，在机翼上方安装发动机舱，会引起不利的启动干扰，带来很强的冲击波并增加阻力。但Honda Jet的工程师们经过大量的测试与试验发现，与传统的后机身发动机安装结构相比，将发动机装在机翼上方的设计能降低冲击波、减少阻力、扩大内部空间。同时，对于乘客来说，发动机远离机体的设计能更大限度地降低噪音，提升乘坐体验。

此外，Honda Jet还拥有创新的自然层流（NLF）机翼以及机首。NLF设计原则也被应用于Honda Jet的机头设计上，这使得其机身阻力与紊流机头相比大约减少了10%。

目前Honda Jet对外价格在700万美元左右，相对于湾流、庞巴迪等3000万美元以上的价格，仅仅是其五分之一到四分之一。

公务机的速度是比较灵活的，在飞行过程中，可以根据飞机性能根据指导的巡航速度自主调配，一般都会追求更快、更高。

中国市场的公务机保有量并不高，据《2022国内公务机年度飞行报告》，国内公务机保有量平均每天约为218架，同比下降10.3%。

新手友好

以小型著名的Honda Jet，是本田迄今为止量产交通工具中最贵的一款，但在公务机产品中，其价格可以说得上是“新手友好”。

左利坤也告诉时代财经，目前Honda Jet的客户以拥有飞行意愿，但对公务机涉足并不多的群体居多，他们开始认识公务机往往也是从Honda Jet起步。

相比庞巴迪、湾流等15~19人座的大中型公务机来说，Honda Jet主要产品是4～5人座。同时，不同于大中型公务机主打的超远航程能力，Honda Jet着重解决的是2～3小时飞行圈内的飞行问题。

因此，对比市场上其他大型公务机而言，在购机成本、运营成本等方面，Honda Jet优势明显，更为简单，更好入门。

左利坤也向时代财经介绍道，目前Honda Jet对外价格在700万美元左右，相对于湾流、庞巴迪等3000万美元以上的价格，仅仅是其五分之一到四分之一。

同时，Honda Jet的最大巡航速度可达到782公里/小时，左利坤说，公务机的速度是比较灵活的，在飞行过程中，可以根据飞机性能再根据指导的巡航速度自主调配，一般都会追求更快、更高。

“此外，公务机对出行的便利是肉眼可见的，专属通道、简单安检、快速上机，包括机上时间也相当放松。公务机门对门2小时能完成的事情，客运航班需要4～5小时甚至更多。”

“过去10～15年间，大多数可以购买公务机的客户都已经购买过了，这类人群对此产品并不陌生。目前，我们希望更多地挖掘对公务机使用、出行或者认知处于初级阶段的客户，希望更多地服务于真正热爱飞行的个人或者公司。”左利坤表示。

聚焦“影响力·中国”时代峰会

亚联公务机总裁李博锴：公务机也要下沉市场

李博锴

亚联公务机总裁

时代周报记者 **邱月烨** 发自广州

公务机只是富豪专属、私人专享的奢侈品吗？在3月17日举办的2023“影响力·中国”时代峰会暨第五届(中国)广州商务航空展现场，BAA亚联公务机（下称“亚联公务机”）董事长王卫抛出了这样的思考。

经济环境持续向好，相关政策不断完善，公务航空产业迎来更多适用场景，发展前景广阔。公务机或私人飞机交易额动辄过亿元、年养护成本约2000万元、每小时飞行费用近10万元，它的确属于金字塔顶尖的企业家、富豪，是绝对的奢侈品。不过从公务机创造的价值而言，公务机却不能简单定义为奢侈品，它的便捷性优势显著，不应只停留在供人们生活享受的浅表层次。

“公务机已成为一些企业发展中必备交通工具之一。中国企业要发展，商业版图遍布全国乃至全世界，交通工具高效率的重要性不言而喻。除此之外，在很多极其特殊的场景下，公务航空也有不可替代的社会意义，比如赈灾抢险、人员运送等。公务机作为普遍性交通工具的场景模式正不断加快实现。”王卫表示。

亚联公务机2007年成立于深圳，是亚太地区头部公务机运营商之一，提供飞机托管、包机出行、飞机交易，以及飞机维修、地面保障、机务培训等服务，公司团队人员具备近20年的公务机行业经验及飞机交易业务经验。亚联公务机总裁李博锴向时代周报记者介绍，国内目前拥有牌照的公务机运营商仅十数家。亚联管理公务机近40架，位列全国前三。

购机前检查最考验专业度

亚联公务机的主营业务是托管及包机服务，在飞机交易方面也拥有丰富经验。

一架公务机的交易阶段包括推广、协商、签约、购机前检查、交割几个阶段，而其中最具挑战的环节是协商及购机前检查。“协商主要是针对交易价格和交易条件进行谈判，买卖双方立场和诉求不用，能够立场客观地实现双方的利益最大化是关键。购机前检查环节则因为涉及很多技术缺陷的发现评估和维修，不但对技术能力要求比较高，对协议条款也需要比较深刻的理解，所以这是最考验公务机运营商专业水平的环节。”李博锴向时代周报记者介绍道。

李博锴印象最深刻的一次飞机交易，是2019年协助客户处置一架达索猎鹰公务机。该机长期停放在境外，多年未执行航班任务，亚联技术团队配合买方实施技术检查，并针对交易条件、交易流程协调买卖双方进行协商，最终达成一致。

值得一提的是，中国公务机购买者往往更偏好二手飞机。李博锴解释道，作为一种高端制造的产物及特殊的交通工具，飞机往往需要一定的磨合期。他解释称，中国客户较为理性，二手飞机相对便宜。“旧飞机已经过了磨合期，新飞机磨合期往往需要半年，旧飞机磨合期已经过了，性能处于比较完善的状态。”李博锴说。

2020年，中国公务航空集团董事局主席兼首席执行官廖学锋曾对媒体表示，中国市场的公务机数量在500架左右，其中一部分为公务机运营商运营的自有飞机，提供包机服务；另一部分为私人购买的公务机，由公务机公司提供托管服务。《2018年亚太地区公务机包机报告》显示，截至2018年6月，中国内地提供包机服务的机队数量为87架。

业内人士向时代周报记者透露，目前，整体公务机规模约为200架。据统计，在国际公务机市场，每万亿美元GDP对应的公务机需求量为250架。中国公务机需求规模还远未匹配当前经济体量。

事实上，公务机进入中国市场，再到被国内高净值人群所熟知普及只经历了20多年，早期发展速度快但相对粗放。近年，国内高净值人群的不断更迭，受众人群持续扩大，他们对公务机的理解和认知更为深入，客户端消费习惯更为理性。

包机和购机客户呈年轻化趋势

公务机运营的环境还不够成熟。李博锴介绍道，现阶段从时刻批复、机场机位、机库使用、FBO等最基础的设施设备资源都比较饱和，优先保证大航班公共出行，大部分资源都在向大航班倾斜。

以达索猎鹰公务机FA7X机型为例，年飞行量300小时为例，飞机的年运营成本在2300万元左右，不同飞机因状态不同、机型不同，运营下来的成本也会有一定浮动。“因资源的饱和、倾斜，让公务机的运营成本居高不下，导致公务机托管和包机客户的门槛较国外更高，不利于中国公务机行业的发展壮大。”李博锴说。

近年，中国公务机发展和各航司的生产经营遇到了诸多挑战。

李博锴向时代周报记者坦言，亚联公务机的存量客户近年也出现一些流失。“这也符合市场不断更迭发展的自然规律，我们也把握机会新进了一些新客户。其间，对于业主的不同情况采取了帮扶方式，尝试通过更改协议模式和合作模式帮助业主降低运营花销，分担业主养飞机的成本，与大部分业主共度这段困难时期，因地制宜取得了良好的成效。”他说。

不过，从市场环境角度看，未来中国将推进通航发展，公务机的运营环境和运营成本将得到极大改善。而另一个转折点则是国产公务机的投入市场，由此购机成本、关税及增值税成本、飞机维修养护成本等都将大幅降低，助力中国成为全球最大的公务机市场。

“未来，客户对服务质量的要求会更高。”李博锴表示，中国经济不断向前发展，制造业等实体产业的振兴，有利于国内公务机客户群体的增长。此外，也涌现了越来越多的新兴高科技公司，这些公司更具创新力和竞争力，是公务机的潜在业主，使得包机和购机客户呈年轻化趋势，客户所属行业也更加多元化。

在同期举办的广州商务航空展高峰论坛上，业内人士纷纷提出公务机要走向下沉市场：至少走进千万精英层。“下沉”也是亚联公务机未来的方向之一，目标是能买得起10万元头等舱的那些乘客。“中国的企业家人群已开始尝试使用包机，对于飞机持有者而言，包机是一个开始，这是一个体验的过程，从习惯性包机到最后购买飞机。”李博锴说。

铂雅航空总裁纪光：从营销服务到包机托管

纪光

铂雅航空总裁

时代周报记者 **邓宇晨** 发自广州

随着全球经济发展和高净值人群数量的增加，商务航空产业发展前景广阔。

3月16日，2023“影响力·中国”时代峰会暨第五届（中国）广州商务航空展在广州白云铂尔曼酒店成功举办。据了解，本次活动由广东时代传媒集团有限公司和广东翼通商务航空发展股份有限公司联合主办。

在当日下午举行的中国商务航空发展高峰论坛上，多家业内知名企业聚焦行业发展的痛点、难点、热点展开讨论。在以“创新经营模式 构建繁荣生态”为主题的圆桌论坛中，铂雅公务航空（下称“铂雅航空”）总裁纪光表示，涉足航空传媒，铂雅是“第一个吃螃蟹的人”，铂雅从成立开始，就走出了一条不寻常的路。很多观点认为构建繁荣生态需要打破行业界限，而他结合企业成长历程提出，消费领域本来没有纵向的界限，只需打破行业壁垒，在横向上合理细分。

铂雅航空是公务航空领域唯一全媒体整合营销服务商，拥有公务航空领域独特的精准渠道和所服务的高净值包机人群，业务板块涉及航空传媒渠道开发、公务机楼服务升级、机场贵宾厅代理、空中数字化内容营销等。

“铂雅航空是一家轻资产的公司，做的是‘供给侧’而非‘供给’端的服务。”纪光在接受时代周报记者采访时表示，铂雅作为全球卓越的公务航空产业运营服务商，能够给到客户最优秀的产品，“在供给和需求之间，我们永远希望实现让客户满意、让运营商满意的双赢局面。”纪光表示。

四大业务“1+1+1+1>4”

时代周报：目前铂雅航空旗下有四大产业，哪些是今年重点发力的领域？

纪光：铂雅航空在发展之初是扮演着“中介”的角色，让运营商和客户通过我们的平台进行有效互动，这也是铂雅航空发展的基础。后来在服务客户的过程中，我们发现从航空到地面的衔接是不够完美的，于是我们成立了航空地面代理公司，为客户提供从空到地的一揽子服务。

在做地面代理的过程中，我们与机场也有了更加密切的接触，如何提升公务机楼的商业价值成为我们业务发展的新突破点。我们和国内的几家大型机场达成合作，采购了公务机楼的广告销售权益，也获得高端酒类、珠宝类、名车及高奢品牌的认可与合作，通过我们精准投放到高净值客户。

托管业务作为提升服务保障能力的重中之重，自然成为我们的下一个重点业务。

通过收购境外托管公司的方式，我们实现了从运营到保障再到销售的整个产业链，为客户提供全生命周期的精准服务。我们目前的四大板块以业务主线和工作流程有机结合在一起，实现“四位一体”的规模效应，所发挥的价值也是“1+1+1+1>4”的。

目前包机和托管业务收入占比约为70%，并会在未来实现收入规模的大幅提升。此外，我们也会在地面代理业务方面继续发力，增加航食配餐、定制服务等增值项目，让客户更加轻松便捷地出行。

时代周报：过去三年做了哪些举措提升公司的可持续发展能力？

纪光：市场出现了一些不可控因素，我们在客户出行方面也因势利导、见招拆招。比如将航空业务下沉到头等舱、商务舱，为客户提供出行一条龙的定制服务等，也使得我们的服务产业链条进一步拓展与延伸。而对于此类消费群体，也已经具备了公务机包机的实力与基础，通过引导，势必会成为我们的包机客户。

针对国际包机航线受影响的情况，我们通过包机出海和深挖国内包机需求，使得我们在疫情期间的包机业务收入不减、利润不减，在整个航空业普遍亏损的大环境下，持续实现盈利。

打造出行服务的综合运营商

时代周报：如果用其他行业做类比，您会认为铂雅是什么行业里的哪一家企业？

纪光：目前还没有找到一家跟我们的业务模式相似的企业。我们是一家综合的服务机构，包括内部也在不断地摸索和拓展自身的业务模型。但是我们在每个子单元、每个单体公司方面都能找到对标的企业。我们仍然要学习成熟的航空公司的经验，配合自身的实战经验与经营模式，实现取长补短。

> 通过对包机出海和国内包机需求的深挖，在整个航空业普遍亏损的大环境下，持续实现盈利。
>
> 让客户与股东产生有效的连接，实现客户与资本之间最大限度的延链、补链、强链。

我们对自己的定位并非是传统的航空公司，而是为客户提供出行一揽子服务的综合运营商。我们整个团队的年龄构成相对年轻，有着较为深厚的创新基因，也有着经验丰富的专业素养，会持续推动行业创新与发展。

时代周报：2018年5月，铂雅获得了中航工业旗下的中航信托10亿元的融资。自注资以来，铂雅航空与中航在哪些领域有所合作与协同？

纪光：从股东的层面，我们不希望引进的只是个财务投资，而是能够实现产业协同的战略融资。中航工业有着自己的民用机产品，比如新舟60、新舟600/700等机型，未来我们希望可以通过我们的努力将这些产品同服务高效整合起来。

另外，通过中航信托，我们也可以为客户提供如信托产品、资产管理等金融工具，可以在金融、融资等领域为客户提供最专业的服务。我们希望通过新的尝试，让客户与股东产生有效的连接，实现客户与资本之间最大限度的延链、补链、强链。

时代周报：粤港澳大湾区是国内超高净值人群最密集的地区之一，铂雅航空对大湾区有哪些市场战略和计划？

纪光：我们在广州、深圳、香港、珠海等地均有布局，托管公司的第一站就选择了香港。香港也是亚洲公务机行业起步最早的城市，是我们未来走向世界的“桥头堡”。我们将香港的业务做起来后，进而“反哺”内地的服务。这是我们现在资源整合的方向之一。

下一步，我们将在大湾区投入更多的精力和资源，将资源通过嫁接、整合的形式，给大湾区的客户带来不一样的体验。

斥资3.54亿元收购科华控股 万象汽车“借壳”已成定局?

时代周报记者 **何明俊** 发自广州

科华控股（603161.SH）将变更实际控制人。3月10日晚间，科华控股披露最新定增方案，拟向陈伟发行股票数量不超过4000万股同时不超过本次向特定对象发行前上市公司总股本30%。陈伟将以每股8.85元认购，拟出资认购金额不超过3.54亿元。

陈伟是上海万象汽车集团有限公司（下称“万象汽车集团”）实控人。此前，他已通过协议转让方式，从科华控股控股股东及实控人陈洪民、陈小科、科华投资处受让股份。目前，他持有科华控股1600.80万股，占上市公司总股本的12%。

此次定增完成后，陈伟将持有科华控股5600.80万股，占定增发行后总股本的32.30%。陈洪民、陈小科、科华投资同意永久且不可撤销地放弃其持有的上市公司剩余4937.94万股对应表决权。由此，陈伟将成为科华控股控股股东和实际控制人。

市场人士猜测，万象汽车集团或将旗下资产置入上市公司平台，科华控股未来有望实现华丽转身，成为“新能源车概念股”。

“我们收购科华控股经过了极为慎重的考虑。”3月11日，陈伟在接受时代周报记者采访时表示。在他看来，科华控股基本面不错，“虽然前两年有过一些亏损，但我们认为亏损是受大宗商品冲击较大所致，企业本身加工能力还在。”陈伟向时代周报记者强调，科华控股是传统主机厂的零部件供应商，具备向新能源零部件供应商转型的条件。

科华控股将易主

科华控股总部位于江苏溧阳，前身为溧阳市科华机械制造有限公司，2002年成立，是国家高新技术企业，主营业务是涡轮增压器关键零部件产品的研发、生产及销售，产品包括涡轮壳及其装配件、中间壳及其装配件和其他机械零部件。

上市前，科华控股营收和盈利能力保持上涨。2014—2017年，该公司分别实现营收5.05亿元、6.17亿元、7.35亿元和9.17亿元，归母净利润分别为0.60亿元、0.81亿元、1.00亿元和1.07亿元。

2018年，科华控股登陆上交所，实现上市。2018—2021年，科华控股的营收仍保持上涨，分别为13.76亿元、16.23亿元、16.22亿元、18.97亿元。不过，它的盈利能力却起伏不定，2018—2021年的归母净利润分别为1.05亿元、8242.77万元、2086.77万元、-4675.63万元。

“公司收入规模呈上升趋势，净利润下降主要系受主要客户销售价格调整滞后计提存货跌价准备影响当期利润、原材料价格上涨、人民币升值产生汇兑损失、运费大幅增加等影响所致。”科华控股2021年年报如此解释当年业绩亏损的原因。

“科华控股的亏损，我们在收购之前也了解过。”一名万象汽车集团的内部高层人士张书（化名）说，“科华控股亏损的原因主要是上游原材料挤压利润和美元的汇兑收益。汇兑收益解决不了，只能风险暴露，但是上游原材料这块是有周期的，过去几年涨得很高，我们判断以后价格会下降，利润空间不会像以前那样挤压得那么厉害。”

科华控股董事长、控股股东陈洪民1954年出生，已年近七旬。时代周报记者从多名接近交易的人士处了解到，陈洪民子女已定居海外，他希望逐渐淡出，有意让出上市公司控制权。

陈洪民与陈伟达成一致后，科华控股迅速开启“三步走”易主进程。

2022年7月6日，陈洪民、陈小科、科华投资与陈伟签署《股份转让协议》，并于7月9日签署《股份转让协议之补充协议》，将三者合计持有的1600.80万股无限售流通股通过协议转让的方式转让给陈伟。协议转让完成后，陈伟持有股份占公司总股本的12%。同年8月1日，股份协议转让双方完成股份过户登记手续，科华控股易主完成第一步。

2022年9月，科华控股召开2022年第一次临时股东大会，审议通过了《关于公司2022年度非公开发行A股股票方案的议案》，并授权公司董事会及董事会授权人士全权办理本次非公开发行股票的相关事项。

定增将同时完成科华控股易主的第二步（认购股份）、第三步（原控股股东放弃表决权），陈伟从而实现对科华控股的控制。

有接近陈伟的人士介绍，陈伟1983年出生于江苏扬州一个普通家庭，早年从事房产销售业务，赚得“第一桶金”，而后转至投资领域，并在字节跳动、远大医疗、巨人网络、万达商业、分众传媒等项目上投资获利颇丰。

万象资产或注入上市公司?

陈伟入主科华控股，可以说基本已成定局。

陈伟告诉时代周报记者，收购科华控股后，原有业务将继续运营。至于市场关注的是否装入万象汽车集团资产，一切以信息披露为准。

对科华控股而言，万象汽车集团若能注入资产或标志着整体业务向新能源方向调整。“万象汽车集团的长远规划是‘三步走’。”张书告诉时代周报记者，公交车业务、新能源物流车业务以及智能环卫业务是未来万象汽车集团的主要发力方向。

据时代周报记者获得的资料，万象汽车集团2022年实现收入17.04亿元，净利润0.25亿元。当年，它的公交车辆销售收入为12.66亿元，净利润0.52亿元。同期，万象汽车集团的公交业务生产并交付1269台公交车，其中氢燃料电池102台。

公交业务是万象汽车的基本盘。万象汽车集团旗下的上海万象汽车制造有限公司（下称“万象汽车”）成立于1985年，是上海市第二大客车企业，主要为上海公交系统提供新能源公交车、氢能源公交车，在上海市场的占有率长期保持在40%左右。

2022年，伴随着控股股东陈伟和新管理团队的进驻，新团队将万象汽车定位为“第一家商用车新势力”，同年万象汽车营收与净利润创下了37年以来历史最高。

在公交业务的基本盘上，万象汽车集团将业务拓展至新能源物流车领域，主打新能源城市配送车辆这一细分赛道。

张书介绍，万象全新开发上市中型新能源物流车T01、微型卡车物流车K01成功登顶新能源物流车销量第一车型行列，终端客户包括京东物流、菜鸟物流、顺丰、邮政快递、货拉拉等一线企业。“去年整个新能源物流车全行业销量增长超100%，万象今年拿到的订单数量非常多。”他说。

数据显示，2022年万象汽车集团的新能源物流车T01车型产量600台，交付200台；台州工厂一期竣工。按照万象汽车集团规划，2023年新能源物流车业务预计交付5万台，其中2023年5月将实现T02开发并量产；台州工厂一期实现量产。

基于新能源车业务，万象汽车集团计划开拓“智能环卫”业务。张书向时代周报记者透露，在新能源汽车的自动驾驶应用上，他们考察过如矿山、港口、机场等应用场景，但基于低速运营、对自动驾驶要求没那么高的环卫场景是一个好的切入点。

时代周报记者注意到，环卫行业机器替代人是一个大趋势。数据显示，我国市政及物业环卫行业预计年投入5000亿元，净利润率15%，人工成本占70%，其中的30%将被无人车替代，新增净利润约1500亿元。

“未来通过自动驾驶方式降低人工成本，可以释放至少10%的利润。目前，环卫公司净利润水平约20%，如果再释放10%～30%的利润，净利润率就非常理想。”张书说。

此次交易有业绩承诺要求。科华控股2022年度、2023年度归属于上市公司股东净利润需为正，否则需要补偿当年年度审计报告载明的净亏损金额，现金补偿总额上限为1.1亿元。

据业绩预告，在2022年前三季度净利润亏损4665万元的情况下，科华控股预计2022年实现归母净利润1600万～2400万元，扭亏为盈。

宝地矿业业绩增长势头增强 资源禀赋优势明显

3月10日，新疆宝地矿业股份有限公司正式登陆上交所主板，股票简称为“宝地矿业”，股票代码为601121。

招股书显示，宝地矿业成立于2001年，主营业务为铁矿石的开采、选矿加工和铁精粉销售。

作为新疆地矿局集中优势资源着力打造的矿业开发企业，宝地矿业具备集地质勘查、矿山开采、矿石加工为一体的全产业链优势，近年业绩增长势头强劲。

宝地矿业表示，公司始终坚持以保护环境、高效开发矿产资源为己任，坚持以铁矿石资源开发为主业，并以本次上市为契机，进一步增强公司资本实力，迅速壮大企业规模，增强公司综合竞争实力，力争成为新疆最大、国内一流现代化的大型矿业集团，持续助力中国经济高质量发展。

铁矿石资源储量丰富
产业区位优势明显

钢铁工业是我国国民经济的重要基础产业，已成为我国实现工业化、加快城镇化进程的重要支撑。

作为我国重要的矿产资源开发区，新疆地处中国的西北部，地域辽阔，东西最长处2000公里，南北最宽处1650公里，已发现矿种152个，占全国已发现矿种的87.9%。

其中，新疆的铁矿资源主要分布在阿尔泰成矿带、东西天山成矿带及西昆仑成矿带。

凭借得天独厚的资源禀赋，宝地矿业拥有丰富的铁矿资源储量。

截至2021年年末，宝地矿业在自然资源部备案的控股子公司采矿权证内保有储量达4103.89万吨。

2022年4月，该公司获取了新疆和静县察汉乌苏铁矿项目采矿权，该矿区铁矿石保有资源储量为1.75亿吨；2022年7月，该公司获取了格尔木市哈西亚图铁多金属矿采矿权，该矿区铁矿石保有资源储量达3700.40万吨。

需注意的是，宝地矿业目前已取得采矿权或已取得探矿权的储备项目中，松湖铁矿、察汉乌苏铁矿所处西天山阿吾拉勒铁矿矿集区，是国土资源部首批找矿突破战略行动整装勘查区之一。

该等矿区作为保障国家铁矿资源安全供应的核心区域，在生产力布局、基础设施建设、资源配置、重大项目安排及相关产业政策等方面会得到重点支持和保障。

在铁矿石储量上占据优势的同时，宝地矿业的铁矿石品位也明显领先于国内均值。

根据相关统计显示，2021年我国铁矿石资源地质平均品位为34.50%。

截至2021年12月31日，宝地矿业旗下的松湖铁矿保有资源储量为3987.50万吨，铁矿石平均品位为44.62%；伊吾宝山铁矿保有资源储量为116.39万吨，铁矿石平均品位为46.78%，均大幅高于国内铁矿石品位的平均水平。

另外，宝地矿业正在运营的主力铁矿区周边钢铁企业众多，所生产铁精粉产品可直接供应至下游钢企客户，相对于铁矿石进口贸易公司的产品具有显著的运输成本优势。

宝地矿业表示，在松湖铁矿二期项目、察汉乌苏项目、长泉山项目、哈西亚图项目陆续建成达产后，公司铁矿石原矿开采以及铁精粉产能将进一步提升。同时，公司将充分利用资源禀赋优势，努力通过探矿增储、节本降耗、新技术应用等手段提升资源储量和生产效率，进一步提高公司在西北区域铁矿采选企业中的行业地位和品牌知名度。

业绩增长势头强劲
产能持续有序扩张

凭借多年积累采选技术优势和丰富的矿产资源优势，宝地矿业已成为国内规模较大的铁矿石采选企业。

得益于区位优势，宝地矿业在新疆地区具备极强的竞争优势，主要客户包括新疆八一钢铁股份有限公司、首钢伊犁钢铁有限公司、新疆伊犁钢铁有限责任公司、甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司等大型钢铁企业。

在铁矿石开采量和产量方面，2019—2021年，宝地矿业的铁矿石原矿开采量分别为80.49万吨、102.59万吨、131.10万吨，铁精粉产品产量分别为74.64万吨、90.30万吨、104.70万吨，均呈持续增长态势，生产规模在新疆地区位居前列。

在经营业绩方面，2019—2021年，宝地矿业的营收规模由5.92亿元增长至9.18亿元，复合增长率达到24.53%；净利润由1.12亿元增长至2.75亿元，复合增长率达到56.62%，业绩增长势头强劲。

本次IPO，宝地矿业的募集资金将全部用于对松湖铁矿矿山和选矿厂的改扩建，项目达产后，松湖铁矿选矿厂的铁矿石处理能力将提升至150万吨/年，年产品位≥63%的铁精粉约达67.81万吨，为该公司的持续发展能力提供有效保障。

另外，宝地矿业也将加快开展察汉乌苏项目、长泉山项目等储备项目的采矿权证办理及矿山及选厂建设工作，计划在5年内新增铁精粉产能100万吨左右，以进一步提高公司收入规模及盈利能力，稳固市场地位。

长风万里劲，新程壮阔多。宝地矿业表示，未来，公司计划以自筹资金对现有矿山进行深部及矿区外围探矿，并将积极通过探矿、收购、兼并等多种方式，在国内外积极扩大资源储量，为公司的规模扩张和稳定发展提供坚实的资源支撑，进一步夯实公司的盈利支撑和发展基础。

践行青山绿水理念
护航区域绿色发展

为了公司的可持续发展和保护新疆地区的碧水蓝天，宝地矿业立足于稳定生产、创造经济效益的同时，对环境保护工作长抓不懈，助力当地打赢环境保卫战。

针对生产过程中产生的废气、废水、固废、噪声污染物，宝地矿业配置了符合环保处理要求的处理设备，并通过自行检测、外部第三方机构抽样检测、环保管理部门监测、检查等方式进行监督，还针对企业自身的特点编制了环境污染事故应急预案，健全并有效执行环保制度。

在选矿厂总体改扩建设计时，宝地矿业还根据矿区自然条件及生产特点，合理布置了生产区、生活区等设施，保证相互之间的安全防护距离。

在生活污水排放方面，宝地矿业的矿区生活污水经化粪池和污水处理成套设备处理后，达到《钢铁采选工业污染物排放标准》规定后用于场地或戈壁植被绿化。

宝地矿业表示，公司在通过矿产开发助推新疆经济发展的同时，积极建设成为环境友好型的绿色矿山，以技术革新以及智能化、数字化管理，更进一步提升了矿产资源开发利用的整体效率与质量，努力使公司成为员工认可、行业知名、社会受尊重的矿业公司。

（文/华秋）

复星系“清仓”南钢联合 沙钢入主仍存变数?

时代周报记者 **黄嘉祥** 发自深圳

复星国际（00656.HK）资本版图生变在即，自其宣布出售南京南钢钢铁联合有限公司(下称“南钢联合”)股权5个月后，这项超百亿元的交易正式签订协议。

3月14日晚间，复星国际公告称，沙钢集团（作为买方）与复星高科、复星产投及复星工发（作为卖方，均为复星国际附属公司）签订股权转让协议，卖方以135.8亿元的价格出售南钢联合60%的股权。出售事项完成后，复星国际将不再持有南钢联合任何股权。

南钢股份（600282.SH）是南钢联合的核心资产，“复星系”已持股近20年，一度被“复星系”视作“压舱石”。交易完成后，南钢股份将剥离“复星系”，成为中国民营钢铁巨头沙钢集团旗下的一员。

2022年6月以来，评级机构穆迪下调“复星系”评级，直指其存在流动性风险，引发市场担忧。此后，郭广昌控制的“复星系”相继出售多项非核心资产，南钢联合是出售规模最大的资产。

经过一轮抛售资产，“复星系”对外宣称将聚焦家庭消费产业。市场人士评价，复星的策略是该收缩的收缩，该继续发展的继续发展。

在这次出售南钢联合中亦有体现，复星挥别南钢股份，却留下了新能源概念上市公司万盛股份（603010.SH）。

当晚公告显示，为顺利推进出售事项，复星将向南钢股份收购万盛股份29.5645%股权，现金代价为26.5亿元，将以自有资金及/或融资组合方式支付。

“复星系”这样处置资产的安排有何深意？这项超百亿元的交易是否还存在变数？

退出钢铁行业赛道

这项超百亿元的股权转让交易，历时5个多月终于签下转让协议。

2022年10月19日，复星国际和南钢股份双双公告称，复星方面与沙钢集团签订框架协议，有意向将其所持南钢所有资产即南钢联合60%股权全部转让给沙钢集团，潜在出售意向代价不超过160亿元。

根据框架协议，于框架协议签订后2个工作日内，沙钢集团已向卖方支付诚意金80亿元，及卖方已将南京南钢49%的股权质押给沙钢集团，并完成该股权质押登记。

如此巨额诚意金在并购市场中并不多见。显然，这将大大增强复星的资金周转能力。

至于出售意向代价从160亿元变为如今的135.8亿元，复星国际解释称，出售代价是经多方竞价及公平协商后，南钢联合已于2022年12月31日向其全体股东分配利润30亿元，其中南钢集团、复星高科、复星产投及复星工发获分配的利润分别为12亿元、9亿元、6 亿元及3亿元（签约前利润分配），用以冲抵复星高科及南钢集团自南钢联合已取得的30亿元的借款本金。

截至2022年6月底，南钢联合总资产、净资产以及归母净资产分别为796.5亿元、364.7亿元、199.2亿元。2020年、2021年分别实现除税后净利润39.3亿元、47亿元。

这是一笔双赢的买卖。复星出售南钢联合，获得大笔资金有助于其应对债务风险，布局核心业务。

此外，今年1月份，复星宣布转让其所持钢企“建龙系”全部股权，转让总价为67亿元。这两项股权转让后，复星将退出钢铁行业赛道。

野村东方国际证券在近期研报中认为，复星通过退出非核心业务有效管控债务、夯实资金安全垫，并主动调整航向，聚焦家庭消费主业，在更高成长性的赛道实现发展。

该研报还指出，面对未来居民消费和内需市场的增长，公司有望穿越新一轮的经济周期。

买方沙钢集团是中国最大的民营企业之一。

当下钢铁行业步入存量市场竞争的下行周期，正是并购重组的机遇窗口，若顺利拿下南钢联合这个优质资产，沙钢集团钢铁产业版图将进一步扩容，进一步夯实其竞争地位，有望跃升为中国第二大钢铁巨头。

不过，这项收购仍存一定变数。

根据《公司法》《南京南钢钢铁联合有限公司章程》的规定，同等条件下，南钢联合的股东南钢集团拥有上述转让交易的优先购买权。

3月14日，复星方面向南钢集团发出《优先购买权通知函》。根据《公司法》等相关规定，南钢集团须自接到书面通知之日起三十日内答复是否行使优先购买权。“南钢集团是否行使前述优先购买权，存在重大不确定性。”南钢股份在公告中表示。

今年2月，有媒体报道，中信特钢（000708.SZ）有意与沙钢集团竞购南钢联合。

中信特钢在寻求南钢集团管理层的支持，欲利用小股东优先购买权竞购。对此，时代周报记者近日向中信特钢相关人士求证，但截至发稿未获回复。

新能源布局充满波折

在出售南钢联合的交易中，也可窥见“复星系”未来资本布局发力的方向。

公告显示，复星高科完成收购南钢股份所持有的万盛股权，是前述股权转让的先决条件之一。

2022年4月，南钢股份通过协议转让及认购非公开发行新股方式完成对万盛股份的收购，并成为其控股股东。

截至协议签署日，南钢股份持有万盛股份29.56%的股权，扣除现金分红后的投资成本为26.49亿元。

在3月13日召开的2023年第二次临时股东大会上，万盛股份相关人士回应称：“一方面，我们还在复星的体系内，实控人是郭广昌，另一方面，我们是南钢股份的控股子公司。如果不对万盛股份的股权进行剥离，南钢股份的股权是不能被处理的。”

复星国际表示，公司战略聚焦健康、快乐、富足的幸福生态系统，支持现代消费者的生活方式和消费升级。

为顺利推进出售事项，复星高科将根据股份收购协议收购万盛股权及衍生的所有权益。出售事项有利于集团把更多资源聚焦于重点发展战略及重点项目，有助于集团长远成功的布局，亦展现了集团持续致力并专注于提升其综合竞争力，为股东创造最大价值。

本次转让完成后，万盛股份控股股东将由南钢股份变更为复星高科，实际控制人仍为郭广昌。

万盛股份称，本次协议转让完成后，将有利于优化公司股权结构，提高管理效率，并将进一步加强公司与复星的资源互补，充分发挥公司现有优势，有利于公司持续、稳定发展，不会对公司的正常生产经营产生影响。

万盛股份为全球最主要的磷阻燃剂生产商、供应商之一。中银证券研报显示，万盛股份为全球磷系阻燃剂行业龙头，而磷系阻燃剂可用于电池支架及充电站部件。

复星全球合伙人、复星创富CEO张良森曾公开表示：“新能源这个领域我们关注了很长时间，这几年，我们研究了整个产业链的上、中、下游前五名的企业，从新能源汽车、电池到电池材料，一直在寻找投资机会。”

万盛股份是“复星系”新能源产业布局的关键一环，这或也是其继续留在复星体系的原因之一，但该公司在新能源领域布局充满波折。

2021年11月10日，万盛股份公告，拟向福建中州新材料科技有限公司（下称“福建中州”）增资，以此进军锂离子电池领域。

不过2022年以来，电解液添加剂的市场行情发生较大变化，VC、FEC等主要产品市场价格出现了较大幅度的下滑，福建中州出现持续亏损。

2023年1月19日，万盛股份出售福建中州60.6%的股权。交易完成后，公司不再持有福建中州股权。

近日，万盛股份在接受投资者调研时表示，公司“战略业务”包括新能源材料板块、电子化学品板块与生物技术板块，基于现有自身禀赋与生态资源，持续跟进技术创新，加强研发投入和前瞻布局，寻找发展机遇。

除了万盛股份之外，复星在新能源产业链布局频频。

2022年12月，复星旗下海南矿业（601969.SH）公告称，公司全资子公司海南星之海新材料有限公司以7000万元竞得儋州市项目地块，公司2万吨电池级氢氧化锂项目（一期）正式落地儋州洋浦经济开发区新材料产业园区。

今年1月19日，海南矿业发布公告，拟以1.18亿美元现金方式增资Kodal Minerals PLC及其全资子公司Kodal Mining UK，从而获得非洲马里的Bougouni锂矿资产。

海南矿业表示，以锂资源为核心的新能源上游产业是海南矿业战略转型的重点方向，本次交易将成为实现战略转型的关键突破。

目前，“复星系”基本实现了新能源汽车产业链关键环节的布局，下一步还会有何动作？

7000
万元

业绩翻倍股价却走低 电解液龙头天赐材料难逃下行周期?

时代周报特约记者 **雨辰** 发自上海

锂电池产业链正在进入收获季节，但是部分机构开始悄然下调一些企业的业绩预期。

3月13日，天赐材料（002709.SZ）发布了2022年度业绩快报，称报告期内，公司实现营业收入224亿元，较上年同期增长102.07%；实现归母净利润57亿元，较上年增长159.16%。据悉，这是天赐材料实现净利润连续增长的第三年。

谈及业绩变动的主要原因，天赐材料表示，受下游市场需求的提升及原有产能的释放，锂离子电解液的市占率不断提高。

此外，电解质及添加剂自产率持续提升，毛利率较上年同期有所增长。与此同时，正极材料相关产品的毛利额贡献提升。

3月13日下午，时代周报记者就业绩相关问题给天赐材料董秘办发送了采访邮件。

对方回复称：“业绩快报披露的利润情况，仅为初步核算数据，未经会计师事务所审计，与年度报告中披露的最终数据可能存在差异，具体数据请以最终年度报告披露为准。”

业绩没有达到最佳预期

时代周报记者注意到，天赐材料曾在2023年1月20日披露业绩预报，预计公司2022年度归母净利润变动区间为55.5亿～ 59.5亿元，较上年同期上升幅度区间为151.32%～169.43%，而业绩快报披露的2022年度归母净利润为57亿元。

虽在预测区间内，但天赐材料2022年业绩并没有达到其自身预期的最高盈利水平。

公开资料显示，天赐材料以日化材料业务起家，并于2014年在深交所上市。

天赐材料当前的主营业务为锂电池材料，其主要产品电解液是锂电池的四大主材之一，被誉为锂电池的“血液”。

电解液上游原材料价格的变动叠加政策和供需的双重驱动极大地影响着天赐材料的盈利水平。

3月14日，隆众资讯电解液分析师张德静告诉记者，在“双碳”政策指引下，新能源汽车行业快速发展，产业链需求自下向上传导，新能源汽车的增量带动电解液市场需求旺盛，电解液的出货量大幅提升，继而带动天赐材料等一系列电解液厂商的销售业绩及盈利大幅提升。

根据EVTank数据显示，2022年年初，磷酸铁锂型电解液价格为11万元/吨，3月份最高达13万元/吨，但之后便一路向下，截至2023年3月13日，磷酸铁锂型电解液最新报价仅为4.25万元/吨。

原料方面，目前国内六氟磷酸锂市场均价为14.8万元/吨，较2022年年初的56.5万元/吨下降了74%。

3月14日，天赐材料董秘办工作人员告诉记者，随着上游原材料价格的波动，电解液市场的价格也产生了一定的波动。

“天赐的核心竞争力主要在产业链的布局以及核心原材料的自供能力上，目前电解液产量稳定，暂时不会受到影响。”天赐材料董秘办回复称。

对此，隆众资讯电解液分析师张德静也向记者解释道：“龙头企业一般拥有较大的市场的份额，较完善的产业链布局，前瞻性新兴技术研发和海外市场布局，在很大程度上提高了企业抵抗风险的能力。同时，全球新能源市场的发展势头热度不减，企业在未来仍有较大发展空间。”

面对直转而下的电解液价格，天赐材料表示并不担心。然而，激烈的竞争中，没有谁能独善其身。事实上，已经有机构下调了对天赐材料的盈利预期。

部分机构下调利润预期

2023年3月14日收盘，天赐材料以下跌1.49%报收40.88元，公司市值降至约788亿元。

这是自2022年6月2日以来，天赐材料股价的最低水平。

与此同时，从2023年年初至今，天赐材料的市值已从845亿元降至788亿元，蒸发了57亿元。

而从2023年1月20日，也就是天赐材料发布2022年业绩预报的这天起至今，天赐材料的股价跌幅更是达到12.43%。由此可见，天赐材料的业绩及股价均不及市场预期。

据同花顺金融服务网，截至2023年3月14日，6个月以内共有20家机构对天赐材料的2022年度业绩作出预测，预计2022年天赐材料的净利润可达58.07亿元，较上年同比增长162.98%。

就天赐材料此次业绩快报所披露的数据而言，其盈利稍低于市场的预期。

2023年1月20日，东吴证券一连下调天赐材料三年的利润预期，表示“考虑六氟竞争加剧，我们预计下调公司2022—2024年归母净利预期至58.52亿元、60.37亿元、80.49亿元（原预期58.81亿元、64.98亿元、87.44亿元），同比+165%、3%、33%，对应PE为15x、15x、11x，考虑到公司为电解液龙头，给予2023年22倍PE，对应目标价68.9元。”

除此之外，西部证券也直接下调了对天赐材料未来三年的利润预期，预计公司2022—2024年归母净利预期至56.19亿元、63.49亿元、71.33亿元。

无独有偶，中银证券也下调了天赐材料2022年归母净利润预期至58.05亿元。

值得注意的是，1月20日当天，天赐材料在二级市场的股价为47.58元，时至今日以跌至40.88元，东吴证券为什么在下调预期后还给出如此之高的目标价，原因无法知晓。

胰岛素三巨头打响降价潮 狂降70%价格仍高于国内

时代周报记者 **杜苏敏** 发自广州

3月初以来，胰岛素“三巨头”礼来、诺和诺德和赛诺菲拉开了胰岛素的降价潮序幕。

3月16日，赛诺菲宣布将Lantus（甘精胰岛素注射液）100u/ml在美国的价格下调78%，所有患者自付费用上限为35美元，无论是否有商业保险。同时，短效Apidra（赖谷胰岛素注射液）100u/ml的价格下调70%。所有措施将于2024年1月1日生效。

3月14日，诺和诺德(NVO.US)宣布将降低美国市场的胰岛素产品价格，其中门冬胰岛素降价75%，人胰岛素和地特胰岛素降价65%，同时还将降低预充填胰岛素笔、长效和短效胰岛素瓶以及混合胰岛素产品的价格，以使其与各自的胰岛素产品价格相匹配。新价格将从2024年1月1日起执行。

3月1日，礼来宣布其胰岛素类药物将降价70%，患者自费部分每个月不超过35美元，其中非品牌赖脯胰岛素100u/ml的价格降至历史最低的25美元，自2023年5月1日起生效；将Humalog（赖脯胰岛素品牌药）100u/ml和Humulin（二代人胰岛素）100u/ml降价70%，自2023年第四季度起生效。

因占据较高的市场份额，礼来、诺和诺德以及赛诺菲(SNY.US)一直被称为全球胰岛素三巨头。此外，胰岛素在美国市场的价格几乎连年上涨，也让企业受到指责。

据美国糖尿病协会的数据，制药商此前将胰岛素定价为每一小瓶275美元以上，在过去20年里价格上涨了12倍。

210
亿美元

美国参议院卫生、教育、劳工和养老金委员会主席参议员Bernie Sanders也对此谴责道，“胰岛素这种救命药的价格自1996年以来飙升超过10倍，三大主要胰岛素制造商赚取了210亿美元的利润。”

在礼来打响胰岛素降价第一枪后，诺和诺德、赛诺菲相继下调胰岛素产品价格，市场普遍认为与美国政府的相关法案有关。

此外，也有观点指出，此举标志着胰岛素高利润率时代将落幕。

胰岛素巨头为何相继降价？

3月16日，海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东在接受时代周报记者采访时表示：“胰岛素巨头大幅下调价格，一方面是为了符合美国医改政策和《通胀减少法案》（下称《法案》）的要求，更主要的则是为了应对全球胰岛素市场的竞争压力，以扩大或保住更多的市场份额。”

今年2月，美国总统拜登在国情咨文演讲中，呼吁将每月35美元的上限扩大到医疗保险之外的所有糖尿病患者，让《法案》切实落地。

该《法案》于2022年8月由美国国会通过，《法案》规定参保人员胰岛素自付费用上限为每月35美元，并于2023年起生效。

对于此次大幅降价的原因，礼来公司董事长兼首席执行官戴文睿称，“尽管当前医疗系统为大部分糖尿病患者提供胰岛素，但仍未达到为每位患者提供负担得起的胰岛素的水平，礼来希望改变这个状况。礼来宣布的大幅降价预计会对美国糖尿病患者产生真正的影响。

此外，也有观点认为企业如此调整是受到胰岛素市场增速减缓、市场格局改变的影响。

胰岛素在糖尿病治疗用药中具有特殊地位，一直以来占据了降糖药市场四分之一的份额。

然而近年来胰岛素市场竞争激烈程度加剧，加上集采降价的影响，不少药企的相关产品销售额下滑，与之相对的是GLP-1受体激动剂药物快速放量，后者是一种治疗2型糖尿病的新型药物，又因具有减重效果备受追捧。

数据显示，2022年，礼来优泌乐销售额为20.61亿美元，同比下降16%，优泌林销售额为10.19亿美元，同比下降17%，而GLP-1产品度拉糖肽则实现年销售额73.4亿美元，同比增长15%。同期，诺和诺德2022年GLP-1业务收入达833.71亿丹麦克朗，同比增长56%。其中，仅司美格鲁肽销售额就达到597.5亿丹麦克朗，同比增幅77%。

降价冲击国内市场？

对于外企下调胰岛素产品价格，甘李药业（603087.SH）相关负责人在接受媒体采访时表示：“目前礼来宣布海外产品降价后，定价仍大幅高于国内相应产品的价格，因此可以说这次调整不太可能对国内市场产生进一步的影响。”

通化东宝（600867.SH）方面也认为，“礼来的胰岛素即使降价70%后，价格依然大幅高于我们国内的胰岛素价格，所以不会对国内胰岛素市场产生影响”。

2021年11月，全国胰岛素专项集中采购开启，最终42个胰岛素产品通过投标中选，平均降价48%。

2022年5月开始，全国31个省(自治区、直辖市)陆续开始执行胰岛素国家集采价格。

然而，因集采中标产品价格大幅下降，礼来、诺和诺德以及国内胰岛素“双雄”通化东宝和甘李药业的业绩均受到影响。

数据显示，2022年诺和诺德中国市场胰岛素整体收入为103.02亿丹麦克朗，较2021年有所下滑，甚至不及2020年的业绩。

礼来中国也在2022年财报中直接指出了胰岛素集采对其业绩的影响，称优泌乐进入集采对其中国业绩产生了直接影响，该产品第四季度在美国以外收入下滑了27%，至2.12亿美元。

通化东宝2022年实现营收27.75亿元，同比减少15.09%；实现归母净利润15.89亿元，同比增长21.46%。通化东宝方面称，自2022年5月开始，胰岛素国家专项集采在各省市陆续落地，公司胰岛素各系列产品价格均较集采前出现不同程度下降，叠加部分地区受疫情影响，直接导致报告期营业收入相应减少。

受到报告期内营业收入的减少、集采产品降价后毛利率下降等因素影响，公司扣除非经常性损益的净利润同比相应减少。

而在胰岛素集采中，甘李药业旗下6款产品全部中标，且降价幅度非常大。

其中，甘精胰岛素注射液集采前的市场价格为143.97元/支，集采中标价为48.71元/支，降幅达66%；赖脯胰岛素注射液、精蛋白锌重组赖脯胰岛素混合注射液(25R)、门冬胰岛素注射液、门冬胰岛素30注射液、精蛋白人胰岛素混合注射液(30R)的降幅均超过50%，分别达60%、52%、67%、59%、59%。

根据甘李药业披露的2022年业绩预告，2022年公司预计实现亏损3.9亿～4.7亿元。

2月10日，中信证券研报指出，受集采降价影响，相关公司业绩阶段性承压，目前集采风险已基本出清，集采后胰岛素产品实现快速放量。“我们认为‘以量换价’的基本逻辑没有改变，相关公司2023年业绩将步入上升通道。胰岛素龙头企业创新研发不断加速，临床管线进展顺利，新品上市、海外申报等多里程碑催化剂值得期待。”

在国产胰岛素出海方面，2月23日，甘李药业曾发布公告称，公司的生物类似药甘精胰岛素注射液的生物制品许可申请获美国食品药品监督管理局（FDA）正式受理，进入实质审查阶段。

甘李药业曾表示，公司已与山德士搭建商业化关系，未来的商业化策略会围绕山德士在欧美地区的整体策略而进行，后者是第一家在欧洲、日本、加拿大和美国获得生物类似药审批的制药公司。

对于外资企业大幅降价是否会对国内企业出海造成影响，通化东宝董秘苏璠在接受媒体采访时表示：“美国胰岛素价格大幅降价后，对国产胰岛素到美国市场发展和扩张会产生较大影响，国产胰岛素需重新评估市场竞争格局、重新制定竞争策略和扩张计划。”

平安健康2022年亏损收窄 已尝试类ChatGPT辅助诊疗

时代周报记者 **韩利明** 发自上海

3月13日下午，平安健康（01833.HK，股票简称“平安好医生”）发布2022年业绩报告，亏损同比大幅缩窄。

报告期内，平安健康受“一次性因素及公司业务结构战略性优化影响”，录得总收入61.6亿元，同比下降16%；归母净亏损缩减至6.08亿元，同比减亏达60.5%。

平安健康成立于2014年，2018年登陆港交所，是中国平安（601318.SH；02318.HK）管理式医疗模式的重要组成部分和医疗生态圈旗舰。此前，平安健康曾将整体盈亏平衡的目标定在2024—2025年。

在同日召开的平安健康2022年业绩发布会上，平安健康资深副总裁、首席财务官臧珞琦回应时代周报等媒体采访时表示：“公司的整体战略和发展目标是十分清晰的，管理层对公司未来的发展和财务表现也充满了信心。”

“背靠”平安集团

从2021年下半年起，平安健康开始深化战略2.0布局，管理式医疗、家庭医生会员制、O2O医疗健康服务是其三大商业模式。

平安健康董事会主席、首席执行官方蔚豪表示：“要做好中国特色的管理式医疗模式有两个关键因素，代表医疗健康领域的支付方、整合医疗健康资源的供应方。”年报显示，平安健康的管理式医疗支付方包括平安集团综合金融用户（F端）、企业客户端（B端）和个人用户（C端）。

“我们聚焦于支付意愿高、综合潜力高的金融客户渠道和企业客户渠道。”方蔚豪解释，“这两个渠道是平安集团赋能平安健康的独特的支付方资源，是公司区别于市场中依赖线上流量支付方同业公司的独特竞争优势。”

据他分析，商保方面，仅2021年，平安集团健康险业务规模达到1400亿元；企业端方面，平安集团覆盖的员工数超过500或注册资本超过5亿元的企业员工数达到0.7亿，截止到2022年三季度末，平安集团拥有近2.28亿个人金融用户，都是巨大的支付方市场。

平安健康年报显示，来自平安集团综合金融渠道的付费用户数超3400万，在平安集团2.28亿个人金融用户中的渗透率达到约15%。此外，B端累计服务企业数增加至978家，覆盖近300万企业员工及用户。

平安健康总裁吴军分析，2022年虽然受到一次性因素的影响，一定程度上限制了线下拓客机构履约等正常开展，但B端业务的整体发展还是较为快速和稳健。他认为目前中国医疗健康产业运营的需求已经进入了数字化精细化的管理阶段，互联网医疗行业将持续高速发展。

在管理式医疗之外，“家庭医生会员制是公司商业模式中的枢纽，协助公司整合医疗健康供给侧资源，完善O2O闭环服务，并帮助用户串联线上线下服务中的断点，提供连续、完整的服务体验。”年报中如是阐述。

截至2022年12月31日，平安健康累计签约超2000位名医专家，建立了来自23个科室的超4.9万名内外部医生团队。

医疗服务网络方面，截至2022年12月31日，公司合作医院超5000家，合作药店达22.4万家，在216座城市实现1小时送药，在88座城市开通7×24小时送药服务。

已尝试类ChatGPT辅助诊疗

完善的业务模式尚未使平安健康扭亏。报告期内，平安健康收入下降16%，归母净亏损为6.08亿元。

“一方面，公司将资源聚焦投入在与战略协同性较高业务的发展和增长上，对于高投入低毛利、短期内无法形成竞争壁垒的业务，调整运营模式，同时也减少了对这部分业务销售费用的投入，使得收入同比下降。”臧珞琦解释。

臧珞琦进一步解释：“另一方面，2022年上半年也的确受到了疫情的一次性因素影响，线下的医疗和健康服务机构在履约的过程当中受到了一些限制。但随着去年下半年一次性因素影响减弱，整体业务结构有了实质性进步，医疗服务板块收入环比实现上升。”

36.13
亿元

年报数据显示，平安健康医疗服务板块实现收入25.47亿元，2022年下半年环比上升25.1%；健康服务板块实现收入36.13亿元，2022年下半年环比增长13%。此外，上述两个板块的毛利率均有所上涨，分别同比提升0.4个百分点和4.3个百分点。

展望未来，臧珞琦表示，公司后续将从业务开拓和管理赋能两大方向上着手发力。业务方面，将进一步优化业务结构，持续拓展综合金融和B端渠道；管理方面将加强投产管控和降本增效。

值得一提的是，在3月13日的业绩发布会上，方蔚豪提及聊天机器人ChatGPT。“公司大概在去年九月、十月份就已经使用了类ChatGPT，这种生成式AI的方式，针对2000个模板之外的疾病进行尝试。例如在儿科一些疾病上的尝试，发现拟合度很高，效果不错。今年，我们会继续通过这样的方式，帮助专科医生覆盖模板之外的疾病，它能在家庭医生和患者的健康管理、健康咨询对话中起到非常强的辅助作用。”方蔚豪说。

据他介绍，平安健康去年收购了平安智慧医疗，其中一个很重要的考量就是在医疗应用科技发展上，能够为整体的家庭医生以及专科医生问诊过程提供非常便利、高效的赋能。

CULTURAL TOURISM 文旅 | ESTATE 地产 | CONSUMPTION 消费 | AUTOMOBILE 汽车 | TECHNOLOGY 科技

THE TIME WEEKLY 时代周报

TIME INDUSTRY 产经

专 业 视 角 洞 悉 产 业 变 革

24 土坑酸菜一周年

消费是中国经济稳定运行的“压舱石”，也是推动经济增长的“主力军”。

从长远来看，促进消费提质升级，是适应我国经济转向高质量发展，居民消费从“有没有”转向“好不好”的必然要求。

2023年“3·15”期间，由消费者报道、时代周报共同推出的3·15特别专题——《消费动起来》，旨在以消费观察报告、行业数据报道、投诉监督报道等引导消费领域积极行动，让消费更放心。

消费动起来

特约记者 **郑艺阳** 发自广州

新年伊始，全国多地“禁燃令”松绑，部分地区在规定时段内可燃放烟花爆竹。不同城市、不同地点的人们，点燃烟花，告别2022年。

与烟花一起被点燃的，还有人们的消费热情。

携程数据显示，国内外旅行订单均迎来3年巅峰，整体较2022年春节增长4倍；各级城市出现餐厅排位情况。据中国烹饪协会数据，除夕至正月初六（1月21—27日），受访餐饮企业客流量与去年春节相比上涨26%，与2019年春节基本持平；电影春节档上演“神仙打架”，票房五天冲破60亿元……沉寂许久的消费市场，终于“动”起来了。

人潮和焰火重归

烟花爆竹点燃了今年的第一个消费高潮。爆竹声曾经是中国人心中用来驱赶年兽的利器。在跨过生活重重困境之后，人们对烟花爆竹的想念似乎变得格外强烈。

根据“九派新闻”统计，在3700条微博评论中，有96%的人赞成2023年春节燃放烟花。网友给出的前两大理由是：捍卫文化传统（43%）、有助于年味回归（36%）。

空气中久久散不去的硫磺味，裹挟着人们的欢呼与喜悦，为这个春节带来不少祝福和安宁。这样的情绪传导到各大社交平台，烟花成为了新晋流量密码。微博、抖音、小红书等社交平台上，“烟花”相关热搜频频上榜。

其中，在小红书上搜索“烟花”，相关笔记数量达到359万，“烟花照片怎么拍”“烟花滤镜怎么调”等都排在搜索页首位；在抖音上，“烟花”相关播放量超280亿次，“过年放烟花的快乐又回来了”超过9.8亿次播放。

短视频里，昂扬的音乐搭配着烟花“加特林”火光四射的场景，刺激感十足。“加特林”也因此成为了开年第一网红，身价暴涨。

但即便知道其溢价极高，人们依然愿意为了年味，冲动消费一把。

据统计，在春节假期前夕，“加特林”烟花零售价已经从20元逐渐炒至百元，却仍卖断货，甚至在一些地区要“配货”，最高时能卖到600元一支。烟花企业也因此迎来近几年生意最好的一年。

情绪通过烟花来释放与告别，肉身则迫切地想要走出去。从各大OTA（在线旅游代理商）的预订数据来看，2023年春节的旅游消费已部分超过疫情前。

春节期间（1月20—26日），携程平台上国内外旅游的订单量均为3年来最高，整体订单量是去年同期的4倍；去哪儿平台上的热门城市机票预订量已超过2019年水平。另据同程旅行数据，2023年春节假期，平台上国内机票、汽车票、火车票的预订量分别较2019年同期增长129%、230%、18%。三亚、大理等热门旅游城市重新开启“人从众”模式。

即便假期结束，恢复通勤上班也不能遏制住灵魂对旅行的渴望。今年天猫新生活研究所显示，上班第一周旅行箱销售额同比增长超260%，搜索量翻3倍。百度指数显示，今年1月中旬以来，“旅游”关键词搜索量激增，截至2月12日为14156，创4年以来新高。益普索调研显示，国内旅行需求增长明显，与2022年5月相比，想要多出门体验生活的人数占比增长12%。鉴于此，20%的人会在未来一年增加国内旅行花费。

不只是旅行，合家团聚、走亲访友、出门聚餐等基本的出行与生活自由也开始恢复，其所涉及的餐饮消费、礼品消费也随之迎来高峰。

京东数据显示，礼盒类整个春节期间的销量持续走俏，整体同比增长超50%。其中，白酒礼盒、肉干礼盒的销售额同比增长超10倍，水果礼盒、腌腊礼盒、水产干货礼盒同比增长超8倍。

热门旅游城市餐厅等位数百甚至上千桌的夸张场景再现。网红品牌“长沙文和友”单日客流达到约6万人次高位。据美团数据，2023年春节假期前6天，日均消费规模比2019年春节增长66%，全国多人堂食套餐订单量同比增长53%，异地消费同比增长76%。

除了这些日常娱乐方面的消费，奢侈品消费也开始“动”起来。它在过去几年一直被认为是中国人消费升级的象征——中国在2016年取代美国成为全球最大奢侈品市场，至2021年达到顶峰，逼近5000亿元，与2019年相比增长42%，几近翻番——然而受疫情影响，国内经济社会活动有所放缓，导致中国奢侈品市场的增长势头在2022年明显减弱，同比下滑10%至4500亿元区间。

如今随着商场客流量和消费者信心反弹，社交平台上，各地奢侈品店排队、断货等引关注。

“我买的都是我真实需要的东西”

春节消费的表现为市场复苏开了个好头。这中间，既有人们消费欲望的集中释放，也有各种鼓励消费措施的刺激作用。

1月28日召开的国务院常务会议提出，“乘势推动消费加快恢复成为经济主拉动力”“加力扩消费”，并从各方面部署多重举措，包括推动帮扶生活服务业企业和个体工商户纾困、促进汽车等大宗消费政策全面落地；组织开展丰富多样的促消费活动，促进接触型消费加快恢复；合理增加消费信贷；因城施策用好政策工具箱，支持刚性和改善性住房需求，做好保交楼工作等。

上海、广东、山东、辽宁等多个省份以召开会议或发布行动方案等形式，提出把恢复和扩大消费摆在优先位置，推动住房、汽车、服务性消费等领域的消费恢复。

1月28日，广东召开高质量发展大会。广东省商务厅厅长张劲松表示，围绕支撑全省经济发展大局，立足商务担当作为，在较高起点上确立了今年工作目标，其中，消费方面提出社会消费品零售总额增长6%的目标。

1月29日，上海市政府出台《上海市提信心扩需求稳增长促发展行动方案》，提出将恢复和提振消费行动作为重点工作之一，并从促进消费扩容升级、促进汽车家电等大宗消费、全面激活文旅市场、支持会展行业恢复重振等方面推出多项举措。

《辽宁省进一步稳经济若干政策举措》明确推动消费恢复回暖，包括多元化提供消费补贴、着力打造消费新场景、加大对县域商业和重点商贸流通市场主体支持力度、鼓励合理住房消费等多重举措。

受到消费大幅反弹与政策利好的影响，不少创业者开始重燃信心，准备入局。例如餐饮行业，企查查数据显示，2023年1月，全国新增注册的餐饮公司和餐饮单店就已经有71733家。

创业热情高涨的同时，原有的企业也摩拳擦掌，打算在“复苏年”里大干一场。据公开报道，茶饮连锁品牌古茗最近公布今年要新增超3000家门店，成为万店品牌。瑞幸咖啡也于近日宣布开启新一轮新零售合作伙伴的招募计划，面向全国15个省份80个城市招募合作对象。

《春节后小微企业发展信心调查》结果显示，超过70%的小微经营者对经济恢复增长充满信心，超过40%的小微经营者准备扩大生产规模，五成以上的小微经营者认为企业目前有融资需求。

企业如何在逐渐复苏的市场中脱颖而出？高效响应市场变化、敏锐捕捉年轻消费者需求，显得尤其重要。

三浦展在《第四消费时代》里曾对消费趋势的“四个时代”展开讨论，第四消费时代的重要特征是，消费的主力大多生长在家里“该有的都有了”，消费理念从过去追求物质、品牌效应过渡到关注更实际的体验和情感需求，不愿意为过高的品牌溢价买单。消费者重新审视消费的意义，消费的“质感”也再次被沉淀下来。品质化、异质化、体验感的消费开始成为接下来这个时代的主流。按照三浦展的分法，中国的年轻人大多朝着第四消费时代前进。

疫情的出现加速了这一趋势。德勤发布《2023中国消费者洞察与市场展望》显示，回归理性、务实消费将是2023年的主流消费趋势。理性、务实消费主要表现为消费者购买商品和服务时，优先考虑自己是否“需要”而非“想要”。当被问及最符合的消费观念时，16%的受访者首选了“我买的都是我真实需要的东西”。

这一趋势体现在各个主要品类中。在食品饮料品类中，产品品质/新鲜程度、综合性价比和绿色健康高居消费决策因素前三位，分别有40%左右的消费者将其列进前三重要因素；在服装鞋帽品类中，品质（面料、剪裁、做工等）、产品款式（颜色/版型/易搭配程度等）、综合性价比和功能性（如专业运动时需要特殊材质等）位居高列；在美妆、个护品类中，成分/功能性、使用效果、安全/不致敏有超过30%的消费者选择，成为前三消费者最重视的考量因素。可以看到，品质、功能、安全、性价比等“硬实力”是当下“实用主义”消费者的关注重点。

随着新一代消费者成为主流，那个“不求最好，只要最贵”的时代已经结束了。这对于品牌来说，回归产品本身，提高产品品质将成为破局的关键。

近年来崛起的国货品牌正是典型案例。

通过引进创新技术、自主研发、产学研合作创新等，国货品牌不断迭代发展，打造高性价比的产品，逐渐打破曾经“质差价廉”的大众印象，在2019年迎来了“国货元年”。百雀羚主打“草本护肤”，是国货护肤品头部。为了改善东方女性的肌肤状况，百雀羚充分结合现代科技与东方草本，用“科技新草本”为品牌升级赋能。元气森林为了身材管理精确到每一“卡”计算的消费者，打出“0糖”概念，将无糖气泡水打造成网红大单品，品牌本身也因此成为饮料界的一匹黑马。

凭借着品质提升、高性价比等原因，2016—2021年，国货关注度在五年间实现全面扭转，消费者对国货的关注度从低于国际品牌10个百分点转变为高于国际品牌50个百分点。

京东消费及产业发展研究院发布的《2022年轻人国货消费趋势报告》显示，2022年，年轻的消费者们较以往购买了更多的国货商品。在形成一定销售规模的品牌中，95后国货用户数占比同比提升11%。

报复性复苏不应该遇上报复性乱象

政策层面，各地方政府纷纷出台支持消费行业增长的利好政策，甚至真金白银补贴、支持鼓励消费企业发展。产业层面，行业企业也蠢蠢欲动，为商业市场带来更多灵感与全新的契机，都是为了让消费复苏从“开门红”变成“全年热”。

然而与消费一同复苏的乱象很可能摧毁这些成果。黑猫投诉平台发布《2023春节消费投诉数据报告》（简称《报告》）数据显示，2023年春节期间，黑猫投诉平台共收到有效投诉48678单，从行业投诉量占比情况来看，娱乐生活行业占比最高，为22.00%。与2022年对比发现，娱乐、旅游出行领域的投诉比例明显提升，与率先复苏的行业几乎重叠。

受线下娱乐消费回暖影响，黑猫平台娱乐生活类投诉集中，其中票务类投诉同比上涨68.08%，主要问题集中在消费者申请退改票时遇到的客服无法联系、自助无法处理等方面。

投诉量暴增的还有旅行出行、住宿行业。上述报告显示该行业投诉量同比去年同期增长42.36%。

由于处于春节期间，旅行人数暴增等原因，不少热门旅游区酒店普遍涨价3～5倍。

据报道，西双版纳有酒店价格疯涨15倍，经济型酒店汉庭相较淡季，也涨价近10倍，要2000多元一晚。支付宝数据显示，通过支付宝平台搜索“酒店预订”数量同比增长6倍，酒店消费支出同比增长八成，云南、西藏、广东、陕西、福建的热门旅游城市酒店消费增幅均超200%。

物价上涨若能与消费体验匹配，在第一个“旅行自由”的春节，很多人还是愿意买单的。但问题在于不少人支付了高昂的溢价却没有获得基本的体验。成都游客李洁提前20多天预订了丽江一家民宿，准备大年初二入住，却在1月20日被商家电话告知因房间“超卖”，入住不了；有游客提前预订好了西双版纳的酒店，结果遭遇被临时退单，人到当地却无法入住。《报告》显示，预订的酒店、景点、机票被无故取消订单，酒店实际住宿条件与宣传不符以及退票退款难成为消费者主要反馈问题。

旅游及本地线下消费也引发餐饮行业春节期间投诉增长明显，同比去年上涨41.93%。菜品价格高，实物与宣传不符，上菜慢，服务人员态度差等都是消费者主要的吐槽点。西安20元一碗的面条只有6根，广西北海某饭店4个菜结账1500元。春节期间，多起涉嫌“宰客”的行为冲上微博热搜。

在未来激烈的复苏之战中，如果商家只盯着眼前的利益而造成消费者不好的消费体验，最终只会迅速消耗消费者的热情。消费者的信心与信任一旦被摧毁便难以修复，从长远来看，结果也是得不偿失的。及时跟上的市场监管与引导，此刻更显得迫切和重要。监管部门需要加强对商家的监管，鼓励商家提高产品质量和服务水平，以满足消费者的需求和期望。同时，引导消费者形成理性、理智的消费观念，不要盲目追求低价和短期利益，而要注重长期价值和质量。只有在监管和引导的共同作用下，消费者才能够获得更好的消费体验和保障，市场才能够健康发展。

造假风波、收费涨价 共享充电宝用户投诉量超2万条

时代周报记者 **涂梦莹** 发自深圳

曾以便捷、便宜取得市场的共享充电宝，正在失去用户的信赖。

截至3月14日，在黑猫投诉平台上，包括街电、怪兽充电、小电科技与美团、搜电等共享充电宝品牌的投诉量累计超过10万条。

1572条

时代周报记者发现，其中，近30天投诉量排名首位的是小电科技，最新投诉量有1572条，整体累计投诉量则高达2万多条。

“小电充电胡乱收费，充电20分钟，充电宝就没电了。”有消费者表示，在还回租赁的机器后，系统过了3天扣费，直接扣款99元。还有消费者则称，因系统故障多收费，自己多次联系客服均无法联系上，好不容易联系上后，对方却以订单超1个月为由拒绝退费。

作为共享充电宝行业“独角兽”之一，小电科技曾头顶光环，获得腾讯、红杉资本、蚂蚁集团等知名机构战略青睐，累计获得5轮融资。2021年，小电科技拟冲刺港交所上市，但无疾而终。

如今，随着市场竞争加剧，频频“受挫”的小电科技，还被传出内部裁员与数据造假，整体发展似乎陷入了一个僵局。

3月10日，针对维权投诉以及相关发展问题，小电科技相关负责人接受时代周报记者采访时表示，小电一直非常重视客诉工作并进行积极处理，投入了足量服务人力承接各渠道的售后反馈。“保证全渠道的售后反馈畅通无阻且快速有效地解决用户问题。”该负责人称。

充电刺客

“跟此前相比，共享充电宝初入市场1元/小时的平均价格，早已攀升至3～4元/小时，甚至在一些热门商圈、景点达到5元/小时以上。”近日，消费者小张向时代周报记者吐槽，感觉自己现在都快用不起共享充电宝了。

2021年6月，市场监管总局价监竞争局会同反垄断局、网监司召开行政指导会，要求8个共享消费品牌经营企业限期整改，小电科技就在名单之中。据监管要求，小电科技等其他共享消费品牌需要明确定价规则，严格执行明码标价，规范市场价格行为和竞争行为。

经过整改，市场监管总局在2021年8月底发布数据显示，参加整改的共享充电宝品牌占市场份额的约80%，各品牌平均价格为2.2～3.3元/小时，标价在3元/小时及以下的机柜占比69%～96%。

然而，近期高价问题似乎又在旧戏重演。

3月7日，时代周报记者走访发现，小电充电在不同地点的收费为2～5元/小时，每24小时封顶价从20～60元不等，总封顶价99元。

当消费者付款达到总封顶价，充电宝不用归还。

对比相同地段，小电充电价格似乎整体高于其他品牌。

据时代周报记者查询，在深圳某高端商圈一公里左右范围内，搜电充电收费最高为4元/小时，24小时封顶价40元；怪兽充电最高则为3元/小时，24小时封顶价30元。

相比之下，小电充电的价格明显偏高。

造假风波

相比价格偏高，更棘手的问题是，小电科技陷入数据造假风波。

2023年1月，据1818黄金眼报道，来自杭州的黄女士发现小电科技存在数据造假的情况。

黄女士是杭州蚂蚁智慧科技公司（下称“杭州蚂蚁”）、杭州广翼科技公司（下称“杭州广翼”）的负责人。

2022年下半年，黄女士旗下两家公司和海马体主体公司杭州海莫星摄影有限责任公司、上海光露科技有限公司（下称“上海光露”）签署了小电项目合作协议。

在协议中，上海光露提供小电共享充电宝，而与海马体签署合作的杭州广翼与杭州蚂蚁提供场地，两者共计提供280家海马体门店场地。据企查查显示，小电科技持有上海光露25%的股权。

在浙江电视台《小强热线》栏目报道中，黄女士进一步透露，上海光露只提供每天总的订单流水，不提供每个订单的明细，她怀疑对方在数据方面做了手脚。

于是，黄女士通过海马门店员工对门店充电宝进行租借，发现好多订单都存在问题。

“小电科技想作假就作假，是商业不诚信，欺诈的行为。”黄女士说道。

对此，上海光露与小电科技似乎开启“甩锅式”回应。在上述报道中，小电科技回应称：“整件事情跟小电公司没有关系，具体跟上海光露科技公司联系。”

而上海光露负责人则对媒体称：“光露和小电合作，相当于是对方的代理商。但无法回应数据造假的事情。”

竞争加剧

“为美好生活续航”——被小电科技称之为企业使命，但实际上，小电科技自身的发展似乎并不美好。

2021年4月，小电科技向港交所递交招股书，拟开启港股IPO之路。

此前，浙江证监局官网显示，2020年7月，小电科技曾与浙商证券签署上市辅导协议拟在创业板上市，后续被传因净利润考核未达创业板要求而计划搁浅。

目前来看，小电科技在港交所的招股书已是失效状态，“转道”上市之路似乎并不顺利。

外部上市不顺，企业内部，小电科技还被传出人事动荡消息。

2022年3月，有媒体报道，小电科技开启裁员计划，预计裁员约2000人，大部分是BD等一线业务人员，还涉及中后台的产品、技术以及运营人员。

上述报道援引多名知情人士，称小电计划多个部门裁员比例达50%，且未承诺赔偿。

对此，小电科技否认并回应称，是业务策略的正常组织及人员结构调整，并无所谓裁员一说。

一系列问题背后，小电科技多年亏损或是其中关键。

招股书显示，2018—2020年，小电科技营收从4.23亿元攀升至19.11亿元，复合年增长率112.5%。但从利润来看，小电科技过去3年的净利润分别为-0.45亿元、1.94亿元和-1.07亿元。

这与公司较高的营销成本不无关系。

2020年，小电科技分销及营销开支为14.72亿元，同比增长近40%，远高于同期营收同比增速。

此外，小电科技的激励费从2018年的1.05亿元增长至2020年的10.13亿元；分成费率从24.2%增长至38.2%，而进场费率则从1%增长至16.3%。

抢占市场的成本不断被拔高，无明显技术壁垒的行业通病，让共享充电宝品牌发展困难重重。

网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾曾向时代周报记者表示，共享充电宝盈利模式单一使其长期不被看好，为寻求进一步的发展，各充电宝公司的亟须构建新的增长路径。

目前，小电科技在研发方面并未有明显优势。

2018—2020年，小电科技研发投入资金分别为0.37亿元、1.02亿元，1.19亿元，占同期总收入比例从8.8%降至6.2%。

截至报告期，小电科技持有49项专利和63项软件著作权，以及60项待审批的专利申请。

结合公开信息对比同行来看，截至2020年11月，来电科技拥有196项专利，街电科技有85项专利。2021年，街电和搜电合并为竹芒科技，据竹芒科技官网透露，公司有超300项核心专利及软件著作权。

值得注意的是，据企查查数据，小电科技频繁陷入诉讼风险之中，涉及多达上百条法律诉讼，其中大部分都是买卖合同、侵害发明专利权纠纷。

截至2023年3月，在25条裁判文书记录中，小电科技涉案案由为侵害发明专利权纠纷的案件最多，原告涉及街电、来电等品牌。

智能电视套娃式收费 有消费者被连续扣费3年

时代周报记者 **郑栩彤** 发自广州

今年2月，中国消费者协会点名电视平台套娃式收费，曾引起舆论热议。近日，时代周报记者从多名消费者处了解到，电视平台“花式收费”现象仍存在，且暗藏消费陷阱。

“付款平台记录显示，去年10月我买了酷喵VIP会员，扣了几个月会员费。我不知道是怎么买的这个会员，翻看手机续费订阅记录也没看到相关信息。”3月14日，黄生（化名）告诉时代周报记者，他对此购买行为感到疑惑，联系了酷喵客服希望退回款项，但电话转接不到人工客服。

“网络电视都要会员收费，会员收费基础上还有单部购买，一个平台上开一个会员还不够，有的平台投屏到电视还要收费。收费名目繁多，一不小心就掉入消费陷阱。”黄生表示。

黑猫投诉平台上，不少消费者碰到与黄生相似的问题，视频平台成为投诉重灾区。

其中，酷喵VIP会员的投诉量达3250个，投诉问题集中在自动扣费未告知、未进行会员开通但被扣费、会员费涨价未告知、会员开通后有二次收费等。

网络电视平台频遭投诉

据中国消费者协会发布的2022年全国消协组织受理投诉情况，在线会员服务领域的主要问题包括智能电视平台套娃式收费引发消费者不满、视频平台会员服务体验不佳、网络会员服务默认自动续费。

中国消费者协会指出，会员服务体验不佳的原因包括视频平台限制原会员用户手机投屏功能，若解除限制需购买更贵的增值会员服务；花式收费源于智能电视系统内各模块资源相互独立，消费者连续充值仍无法观看全部内容；默认自动续费的问题在于前期诱导消费者免费使用，到期后未充分告知或有效提醒自动续费。

时代周报记者调查发现，以上揭露的不少问题至今依然存在，不少消费者使用智能电视观看节目仍需面对种类繁复的收费项目，稍不留心眼就容易掉入消费陷阱。

黑猫投诉平台上，云视听互联网电视、银河电视、酷喵VIP会员等视频平台成为投诉重灾区。

优酷在黑猫投诉“娱乐生活”月黑榜名列第三，由优酷提供内容的互联网电视内容服务品牌酷喵，近一个月内投诉量则达92。

不少投诉者反映并非本人开通会员。有投诉者称，从来没有开通过酷喵会员，但微信来了扣费通知，有投诉者称，酷喵在自己不知情的情况下扣了7个月的会员费，其要求退款未果。还有投诉者称，是父母不小心按下自动续费，自己发现时已被连续扣费3年，花费超1000元。

除本人未知情情况下开通了会员，酷喵还被不少消费者投诉连续扣费未告知、会员费涨价未告知等。

3月13日，程婷（化名）告诉时代周报记者，今年1月，她购买了酷喵会员，没注意到有连续包月的提示，首月价格是12元，第二个月自动扣款35元后，她才知道是连续包月扣款，于是关闭自动扣款。她认为平台未向其告知连续包月、会员费上涨事项，或是提示不够显眼。

就自动续费、会员费上调是否告知的问题，酷喵客服表示，自动续费提示在订阅页面和支付页面都有显示，可能是消费者没有注意到。该客服发送的订阅页面截图显示，“包月15元”字体大而亮，自动扣费和会员费上调的提示字体小且偏灰。

花式收费何时了

就非本人订阅视频平台会员，消费者要求退款的现象，网经社电子商务研究中心分析师陈礼腾告诉时代周报记者，若是未成年人订阅，情况与游戏充值相似。法律规定无民事行为能力人实施的民事法律行为无效，若未满8周岁未成年人充值，平台应退回；若已满8岁未成年人充值，须有法定代理人同意或追认才具法律效力，否则家长明确不同意后，平台也应退回。

就视频平台自动扣费、会员费上涨的问题，陈礼腾表示，平台应尽告知义务，但确实有可能部分平台的提示比较隐晦，部分消费者没注意到，或需要法规强制规范。

这类消费纠纷背后，是网络电视种类繁多的消费项目。与过去电视即开即看不同，如今观看网络电视需要使用视频平台，这给消费者提供更多内容选择的同时，也带来麻烦。

程婷告诉时代周报记者，她充值平台会员后，整体使用体验不佳，不仅是因为遇到会员费上涨、自动扣费情况，一定程度还因为节目内容有限，会员价格与使用体验不匹配。如今的电视要么通过机顶盒接收电视节目，要么购买视频平台会员以选择节目，这样并不方便，她也不认可视频平台收费的模式。

3月14日，家电行业分析师梁振鹏向时代周报记者指出，网络电视种种消费乱象背后，除视频平台制定收费规则时忽略消费者体验外，电视厂商也有责任。

“电视开机后显示的应用页面是电视厂商提供的，厂商可以选择与外部第三方平台合作，不少厂商还推出自己的会员。电视厂商销售硬件产品的毛利率很低，寄希望于通过这类软件服务，厂商对这种套娃式消费心知肚明。”梁振鹏认为，电视厂商作为获利方，也应该承担相应责任。

梁振鹏指出，电视可视为视频播放的端口，电视厂商作为相关方，有义务与视频提供方沟通，让电视向消费者提供更优质的服务。

消费动起来 · 隐藏式消费

消费者质疑大麦网“双标”退票 律师建议参考飞机票退换规则

时代周报记者 **徐美娟** 发自北京

线下演出回暖，相比起抢票难，退票更难。

近期，停滞已久的演出市场重新启动，“抢不到票”成为乐迷、粉丝的烦恼。2月27日，周杰伦嘉年华演唱会太原站、呼和浩特站在大麦网开启预售，门票不到半分钟便被一抢而空；2月28日，海口站预售开启，同样遭到疯抢，不到一分钟便一扫而光。

退票诉求量大，实际解决的案例却很少。大麦网的投诉率居高不下，3月13日，时代周报记者翻看黑猫投诉红黑榜，在全领域企业服务榜单的娱乐生活板块，大麦位居周榜黑榜第一。

事实上，演出门票出售后能否退改，一直是大众关注的焦点，也是消费者维权的主要诉求之一。

在重庆汉格律师事务所副主任李世平律师看来，演出门票的退改适用于《中华人民共和国民法典》（以下简称《民法典》）合同相关规定，若大麦网和消费者都明确知道演出票不能退改且均予以同意，那么双方都应诚信全面履行合同。反之，若消费者下单时不知道“不能退改”条款，且合同系大麦网单方提供的格式合同，那么消费者可以此抗辩该条款对自己不生效，若抗辩成立，大麦网就应退票。

退票难，大麦网屡被投诉

“临近演出前生病住院，实在去不了，才申请退票的。”吴月（化名）于1月31日在大麦网购买的演唱会门票，演出时间是2月25日，但由于自己2月22日生病住院，2月27日才能出院，没办法赶去演唱会现场。

在得知自己要住院的当天，2月22日，吴月立刻联系大麦网申请退票，无果后她又在全国12315平台APP上面填写了投诉单，然而直到演出结束，大麦网仍未给吴月退票。其间，吴月给大麦网客服提供了自己生病住院的相关照片信息。

吴月在3月13日接受时代周报记者采访时说，她的维权之路已经进行了20天，其间，她不断给12315打去电话，也在消费保平台、黑猫投诉平台、智慧315小程序等进行了投诉，“目前仍然没有任何进展。”

刘琦（化名）也遇到了“退票难”问题。2月28日，刘琦在大麦网抢到了某音乐节门票，抢到票的喜悦还未持续多久，当天被通知4月1日要考试，与演出时间相撞，于是刘琦紧急将转票信息挂到社交平台，同时联系大麦网客服退票、在全国12315平台APP填写投诉，如今，10多天过去了，退票也毫无进展。

“退票难”并非个例。时代周报记者注意到，在黑猫投诉平台上，与大麦网相关的投诉量已经超过1.1万条，关于“拒绝退票”的投诉集中出现在2023年2月、3月，大多停留在“处理中”的状态。

据多名消费者向时代周报记者反映，大麦网客服给出的不退改理由是：“因演出票品的特殊性和时效性，且演出购票时页面有明确提示的，购票成功不支持退改。”

针对大麦网是否应该向消费者退票一事，3月14日，时代周报记者以消费者身份致电中国消费者协会，工作人员表示：“针对演出票的退改，目前国家是没有立法的，购票时显示了‘不退改’就是不能退改，如果想要退改，只能和大麦网协商。”

此外，记者咨询的多名律师均提到“合同”属性。李世平告诉时代周报记者，消费者购买线下演出门票，是购买艺人演出活动，属于购买服务的表现，所以不适用于《中华人民共和国消费者权益保护法》第二十五条关于网购商品的“7天无理由退货”规定，而适用《民法典》合同相关规定，涉及合同解除（即退货）争议时，应依照合同相关规定予以解决。

据《民法典》第四百九十一条和第五百零二条的规定，当事人采用信件、数据电文等形式订立合同要求签订确认书的，签订确认书时合同成立并生效。这意味着，消费者在大麦网提交商品或服务的订单成功时，双方合同就成立并生效了，除非大麦网另有约定。

律师尹继涛表示，消费者与大麦网的合同一旦成立、生效，消费者购票后退票就属于单方解除合同，大麦网可以不退，因为大麦网在购票须知里已明确告知“不改退”，除非消费者能证明其购票行为存在重大误解、虚假表示与隐藏行为，或因被欺诈、胁迫而实施，或购票合同不公平，或存在不可抗力因素。

不过，李世平也表示，如果消费者遇到类似问题需要维权，依然可以向属地市场监督管理局投诉举报；另外，消费者也可以依据合同纠纷案由向人民法院提起诉讼，由专业法官对双方争议给予释法理、辨对错。

大麦网双标？

时代周报记者发现，不少消费者表示从大麦网退票成功。

“小红书上有人退票成功，我就是参考这些人的退票攻略来申请退票的，但是不确定真假。”吴月向时代周报记者表示，如果真的有人退票成功，那就是大麦“双标”（指对同一性质的事情，会根据自己的喜好、利益等原因作出截然相反的判断或行为）。

3月13日，时代周报记者联系两名成功退票的消费者。他们也并不清楚成功退票的原因。

“因人而异吧，面对的客服不一样，解决问题的能力也不一样。”一名消费者对时代周报记者表示。

该消费者告诉时代周报记者，自己于2月28日购票，3月1日发起退票申请，在经历过大麦网拒绝退票、向全国12315平台APP提交投诉，以及不断与大麦网客服周旋后，3月2日终于收到了大麦网的退款。

另一名成功退票的消费者赵梦（化名）则表示，“我抢到音乐节门票后，发现抢错了，第一时间就联系了大麦客服，那时候距离演出开始还有将近一个月的时间。”

据赵梦描述，她于3月6日13:00在大麦网抢票，并在抢票前提前输入了抢票信息，包括音乐节门票日期（4月2日）、身份证信息与人数等。然而，抢票中途大麦网出现卡顿，导致购票信息出现差错，原本4月2日的门票变成了4月1日的门票。

当下，赵梦立刻联系了大麦网客服申请退款，不过直至3月9日都未收到大麦网客服的处理结果通知，于是投诉至12315。

在经历了12315转大麦网专线仍然被拒绝退票后，赵梦又通过12315转接当地工商局，并拨通12345政府热线，最终才在3月10日收到大麦网客服的全款退票。

大麦网是否区别对待消费者？3月14日，时代周报记者在大麦APP询问人工客服，对方表示，“以专员处理为准”。当天，时代周报记者就官方退票规则、退改处理办法向大麦网发去采访函，截至发稿尚未收到回复。

“这或许是票务平台与主办方签署了保底协议，以低价包销一定数量的门票，如果退票，这些票就砸在票务平台自己手里。”互联网分析师葛甲告诉时代周报记者，能成功退票的人，或许是因为票务平台在处理消费者退票事宜的过程，又将该票卖出了。

对此，艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅也对记者表示，因为大麦网售票时标明了“不退改”，所以在不涉及违约的情况下，大麦网退与不退或许与相关门票的紧俏程度有关，“如果退回来，还能继续售卖，大麦网就退了，如果不能继续售卖，大麦网就不退了”。

李世平则建议，类似大麦网这样的网络票务平台，可以参照飞机票、火车票退换规则重新拟定更公平、合理的退、换票条款，顺应市场需求。

知名酒店远洲被指违约 顾客下单数万元遭遇退款难

时代周报记者 **李馨婷** 发自广州

“当初冲着远洲酒店的名气，下单了他们的酒店预订套餐。谁能想到为了退款会这么头疼。”3月13日，张阳（化名）对时代周报记者说道。

家住上海的张阳，2023年1月16日在支付宝小程序上下单了远洲酒店的预售房套餐，订单金额接近3万元。此后，在未预约使用套餐的情况下，张阳申请了退款，却遭遇了退款难。

结合时代周报记者了解与黑猫平台投诉信息，像张阳一样购买预售房套餐且遭遇退款难问题的客户不少，且分布在全国各地。

截至3月13日，距离一众消费者集中发起退款申请已经过去近两个月，但远洲酒店的退款进程仍未结束。

“直到今天，我的订单金额才全部退款到账。但据我所知，一些消费者10万元以上的订单，仍未退款完毕。”张阳告诉时代周报记者。

3月14日，远洲酒店所属的远洲集团相关负责人对时代周报记者表示，目前，公司已与大部分客户达成了和解协议，并本着快速处理客户退款的原则，按和解协议的条款进行退款。

“目前所有达成和解的客户已按协议金额提前退款。截至3月14日，我司已完成总金额70%的退款。”该名负责人说道。

435条 >

预售套餐退款难

除去1月16日的订单，张阳在远洲酒店购买的预售房订单金额约为5万余元。

订单金额不小，促使张阳下单的除了远洲酒店的品牌效应，还有下单页面上的退款政策。下单时，远洲酒店的支付页面标有“无忧服务”“24小时退款”等字样。退款政策指出：“使用产品前需要电话预约，未预约的支持退款，已预约的则不支持退款。”

本以为妥当的交易，却在下单后突生变数。

1月20日，订购了套餐后，张阳听说网络上关于远洲酒店资金链断裂的传闻。

由于担心订单难以履约，张阳随即在远洲酒店支付宝小程序上申请了退款，却没想到，退款未果。

“一开始，客服说退款会在年后解决。后来，支付宝小程序里直接有了分期退款选项，不需要申请就直接退了一部分款项，小程序里的退款选项也被关闭了。这一切都没有告知我也没取得我的同意，意思就是，怎么退款，都得是他们说了算。”张阳对时代周报记者说道。

据张阳观察，在众多消费者发起退款后，远洲酒店支付宝下单页面上承诺24小时内退款的“无忧服务”选项，也已撤销。

张阳的遭遇并非个例。

截至3月14日，黑猫平台上，关于远洲酒店的投诉高达435条，投诉内容均与张阳所遇到的情况类似，都是在购买了酒店预售房套餐、未有预约核销的情况下，发起退款却并未成功。而涉及的订单金额，则在上万元到超过十万元不等。

3月14日，广东君田律师事务所合伙人黄志明对时代周报记者表示，从法律角度看，远洲酒店存在违约和侵权行为。

黄志明表示，根据《民法典》，远洲酒店与消费者们之间形成的是合同关系。根据合同约定消费者支付款项后在未预约情况下申请退款，远洲酒店应在24小时内退款，但远洲酒店未能在约定的时间给予全额退款，且单方修改退款方式，已构成违约，应根据合同和法律对消费者承担违约责任。同时，根据《消费者权益保护法》，远洲酒店也已侵犯了消费者的权益。

知名酒店品牌“翻车”

退款风波对远洲酒店及其所在集团的品牌形象影响颇大。

远洲酒店品牌诞生于1998年，属于远洲集团的远洲旅业板块。

远洲集团创建于1987年，总部位于上海，发展核心区域为上海、浙江、安徽、江苏等长三角区域，总资产达百亿元，主要业务除了高星级连锁酒店投资经营管理，还包括房地产开发以及石化产品贸易。

目前，远洲旅业在全国重点城市拥有在营和在建的20多家高星级酒店，旗下拥有奢华养生疗愈酒店品牌阿纳迪、高端商旅酒店品牌远洲酒店、主题度假酒店品牌庐境、城市精品酒店品牌逸廷与人文自然精品酒店品牌轩廷。

官网显示，远洲旅业已连续7年被中国旅游饭店业协会评为“中国酒店管理集团60强”。携程平台显示，当前远洲旅业旗下的上海阿纳迪酒店，房费在2190元/晚；而位于浙江的庐境天台度假酒店，房费则在994元/晚。

作为知名酒店品牌，远洲酒店为何爆发退款纠纷？

3月14日，远洲集团相关负责人对时代周报记者表示，小程序“远洲酒店”是远洲集团按照支付宝的相关规定于2021年8月正式上线，合法合规地销售远洲集团的常规酒店预售套餐，由磐途网络科技有限公司负责运营。此次大范围退单的产生，远洲集团没有接到平台和运营商的提前预警。

“由于退款时间集中且金额较大，已经超出公司常规备用金范围，因此造成了部分客户的退款延迟。在与客户的协调过程中，我司发现有人在网络和客户微信群内肆意传播谣言、视频等虚假信息，造成客户恐慌及退款挤兑，我们已向公安机关报案，并将追溯其法律责任。”上述负责人对时代周报记者解释道。

“未来，公司会以此为鉴，加强风险防控，并将其作为一个常态化工作。”该名负责人进一步表示。

同日，黄志明也提醒广大消费者，为避免同类情况发生，消费者应在尽可能选择有资质、口碑好的商家的前提下，尽量避免预付较大的款项，以免带来不必要的经济损失。此外，在消费时，也要仔细了解合同有关条款，并保存消费证据，如预付费消费的合同、预付款凭据。与商家发生纠纷后，消费者应当及时向消费者协会请求解决，或向有关行政主管部门投诉、向人民法院起诉。

电池鼓包问题两次出现 机械革命售后状况频出

特约记者 **张德荣** 发自广州

作为同方股份旗下的消费类电脑品牌，机械革命主打游戏本，聚焦年轻人市场。但近日，笔者在投诉平台注意到多起关于机械革命售后检修的投诉。

这个品牌的售后服务存在哪些问题？对此，笔者展开了采访调查。

修好的电脑又被售后说出问题？

北京的张先生认为机械革命的售后存在欺瞒行为，并向记者讲述了其笔记本电脑维修的经历。

由于自己的笔记本开不了机，张先生于去年10月14日报修。机械革命的售后于11月1日维修好（更换主板）并邮寄至他家中。

据他表示，维修后的电脑能正常使用。

但11月9日，一名自称机械革命维修的人员通过电话联系告诉他主板的批号有问题，需要返厂维修，不然会影响电脑的正常使用。

出于稳妥考虑，张先生于11月10日再次将笔记本寄给厂家售后。

但12月1日，该名机械革命维修人员又告诉他主板涉水坏了，需要其付费维修。

张先生对记者说：“整个过程前后矛盾，充满疑点。”首先，他的主板在质保期内，根本不需要付费维修而且也没有人为的涉水动作；其次，第一次维修已经顺利完成了，为何当时的售后没有提出主板批号问题而且当时又为何没有提到涉水；最后，第二次维修是因为售后说主板的批号问题，为何又会变成涉水损坏。

为此，张先生从12月1日一直到今年1月9日，多次拨打机械革命热线客服问询情况，但都没有得到结论。值得一提的是，他在今年1月9日下午4点打开机械革命售后微信小程序查询时，发现报修记录消失。

目前，张先生对机械革命的“欺瞒”行为感到不满，他多次强调自己的电脑被机械革命“骗”了回去。较差的售后体验也让他萌生了（折价）退货的想法。

在笔者的介入下，机械革命相关负责人承诺可以免费给予张先生保修处理。

在售后检修流程陷入迷茫的还有郑州的许先生。

去年8月，他的机械革命无界14笔记本出现了充不进电、拨电关机的情况（需要接着电源适配器才能使用）。10月初他第一次报修，但因为备件不足（工程师需要申请），笔记本直到11月中旬都没有修好。出于个人原因，他先把笔记本要了回来。到了12月底，他第二次报修。但这次返厂，售后告诉他主板坏了，修不好，建议他申请换新。然后就把笔记本寄回给他。

虽然许先生对“还在质保期内的电脑修不好”感到费解，但他还是联系了天猫旗舰店的客服申请换新，客服让他在原来的售后服务链接里申请换机。

但厂家那边不同意换机，给出了继续维修的答复，并且认定他的电脑为“非损”，需要他付费维修。

对此，许先生感到无奈，他对记者表示自己的电脑是去年5月购买的，只常规用了三个月就坏了。第一次报修可以修；第二次报修修不好；第三次报修直接被定义为“非损”。每次送检笔记本的状态都是不一样的。

许先生认为售后不及时、相关流程不清晰以及承诺换机后被“踢皮球”给了他很差的售后体验。

截至发稿时，许先生收到了厂家寄回给他的笔记本，充不进电的情况已被修好，但小问题仍然存在，如指纹失灵、不能录入、摄像头发红、插入USB卡顿等。

对此，机械革命相关负责人向笔者表示，因进液导致的主板氧化，无法提供保修。

电池鼓包问题两次出现

宁夏的王先生对机械革命笔记本电池的质量感到不满。

2019年11月，他花费7994元购买了机械革命的笔记本。

后续，笔记本的电池出现了鼓包问题（将触摸板顶起），于是他在2021年9月联系当地（银川）售后进行了免费更换（当时电池在两年质保期内）。

据王先生表示，更换的新电池使用了一年多，目前又出现了同样的鼓包问题。而且银川售后点没有了，他需要将笔记本邮寄到江苏厂家那边。

令他难以接受的是，第一次更换的电池只有3个月质保期，这次他如果再更换，因为电池不在质保期内，需要自费499元。

根据《微型计算机商品修理更换退货责任规定》第二十二条规定，更换主要部件时，应当使用新的主要部件。更换后的主要部件三包有效日期自更换之日起重新计算，记录在维修记录的维修情况一栏中。

但附件中主要部件的范围不包括电池。

王先生对记者补充道，当时银川的售后看过笔记本，就知道是电池鼓包了，并指出该批电池普遍存在这个问题。

王先生觉得在合理使用的情况下，两次电池鼓包说明了电池本身存在质量问题。而且电池鼓包暗藏安全隐患。他认为如果是产品存在缺陷，机械革命有责任为消费者处理，而不是将缺陷的成本转嫁到消费者身上。

根据《中华人民共和国消费者权益保护法》第八条规定，消费者享有知悉其购买、使用的商品或者接受的服务的真实情况的权利。

第十九条规定，经营者发现其提供的商品或者服务存在缺陷，有危及人身、财产安全危险的，应当立即向有关行政部门报告和告知消费者，并采取停止销售、警示、召回、无害化处理、销毁、停止生产或者服务等措施。采取召回措施的，经营者应当承担消费者因商品被召回支出的必要费用。

笔者在机械革命官网相关信息页注意到，电池部件的免费保修年限是一年。但在王先生的案例中，他的笔记本电池为两年质保。机械革命热线客服给到记者的回复是，通常情况下是一年，电池鼓包是两年。

对于王先生这种质保期内更换了新电池，这块电池的质保期应该怎样计算。

热线客服回复记者要向上级请示，但此后没有给予明确的答复。

对此，机械革命相关负责人向笔者表示，电池的保修是1年，已经特殊保修1次，现在整机已经过保，无法满足保修需求。

笔者在黑猫投诉平台上注意到，机械革命的累计投诉量达到807（截至2月20日16点），满意度评价为三星。

值得关注的是，太原市市场监督管理局曾经召开2020年“3·15”国际消费者权益日新闻发布会。机械革命因“笔记本电脑名不副实”入选太原市2019度消费维权十大典型案例。

对于机械革命的售后口碑和相关投诉情况，笔者将密切关注。

乐刷提高POS机费率 用户刷一万收取200元手续费

特约记者 **张德荣 胡文静** 发自广州

近期，乐刷科技有限公司（下称“乐刷”）可谓麻烦缠身。随着前期POS机涨价潮的出现，众多用户不满乐刷“偷涨”费率，其费率从0.6%上涨至2%。

与此同时，涉嫌诱导消费者申请办理POS机、押金不退等问题成了投诉重灾区，一时间深陷“投诉漩涡”。

黑猫投诉平台显示，关于乐刷的投诉高达3.4万宗。

不过，乐刷此前曾在其官网发布通告称，乐刷2022年度的客户投诉数量为零。

究竟是怎么一回事呢？笔者展开了调查……

费率暴涨，刷一万收取200元手续费

“商家（乐刷）在没有明确告知商户的情况下，私自更改POS机费率导致我每个月损失1431元。”

来自湖南长沙的张熙（化名）是一名商户，在2月24日通过乐刷POS机交易时发现，刷卡7万元，最终实际到账为68569元，共扣除其费用1431元。也就是说，该笔交易的费率为2.0%。

张熙告诉笔者，他使用乐刷POS机已两年有余，此前其交易费率为0.6%，即每刷1万元，乐刷需要收取60元的费用。

“之前用着觉得还好，因为它到账也比较及时，到账基本也就是0.6%的费率，我是能接受的。但这次多收了1000多元，和以往相差太大了，收到短信通知时我才注意到这个数。”张熙对笔者表示

至于为何交易扣除了这么多钱？张熙曾拨打乐刷客服了解情况，“我打给了客服，他们客服说（上涨费率）是从今年1月份开始的。”不过，张熙在此之前并不知晓费率上涨一事，从未收到来自乐刷的短信、电话通知。“客服说他们的APP有发布公告，但我们是用POS机，并不用APP，那公告我也看不到啊！”

来自河南洛阳的宋逸（化名）是一名POS机代理商，平日负责给商户安装乐刷POS机。

他在今年2月末通过商户反馈乐刷费率上涨才得知此事，如今为此苦恼不已，“现在商户们天天找我，找到我头疼”。

“原本POS机的费率是刷1万扣55元，现在是刷1万扣200元，这导致大家在不知情的情况下刷了好多钱。”宋逸告诉笔者，当时办理的时候机器费率是0.55%，在没有通知用户的情况下，单方面将用户使用的机器费率涨价至2.0%。

此外，每刷任意一笔交易时，还要另外收取3元的手续费。

宋逸认为，乐刷此举是乱涨价的行为，在没有通知用户的情况下涨费率会给用户造成重大的经济损失。

对此，他曾多次与乐刷沟通，要求退回多收取的手续费未果。至于为何出现涨价的情况，宋逸告诉笔者，“对方说是因为市场波动导致价格上涨。”

有支付从业者向媒体表示，信用卡套现交易量下降是上调费率的重要原因之一。

一直以来，信用卡套现业务是一些支付公司赖以生存的行业“潜规则”。

实际上，信用卡套现业务正在被监管、银行以及大型支付机构施以层层压制。

笔者通过乐刷官网了解到，2022年10月，乐刷在公告栏发布《关于部分特约商户贷记卡刷卡手续费调整的通知》（下称“通知”），通知显示，2022年10月25日20时起，对部分商户贷记卡刷卡手续费进行差异化调整，调整后特约商户贷记卡刷卡手续费率区间为0.52% ～ 2%（以实际执行费率为准）。

记者通过与多名乐刷用户交流得知，平日里他们并不会关注乐刷的官网动态，通过实际交易后才得知费率上涨一事。

他们向乐刷官方讨要合理解释时，对方便以“官网已发布相关通告”的解释搪塞过去。

如此看似合理，有迹可循，但细究之，则是片面考虑自身利益，并没有做到充分告知用户的举动。

此外，笔者了解到，除了乐刷，从2022年开始已有多家支付公司上调了POS机费率，暴涨的POS机费率引发众多用户的不满，商家苦不堪言。

不过，针对POS机费率上涨的问题，多名代理表示有“破解方法”，只要停用老POS机，换成相同品牌的新POS机，费率会恢复到涨价前的水平。

乐刷官方发布“零投诉”公告

在黑猫投诉平台上，关于乐刷的投诉高达3.4万宗，其主要内容为乱涨费率、客服态度差、假装银行的工作人员骗取开POS机等。

有意思的是，在今年1月13日，乐刷在官网发布了《乐刷科技2022年关于客户投诉及处理情况的信息披露公告》。

公告显示，2022年度的客户投诉情况，其交易类客户投诉事件、服务类客户投诉事件的数量均为零。其投诉数据的统计是否以官方投诉举报热线作为唯一的信息来源，我们不得而知。

值得一提的是，在黑猫投诉平台上，有不少用户反映乐刷的工作人员诱导其办理乐刷POS机。笔者结合多宗相关投诉发现，乐刷员工大多以“刷399元的固定金额才能激活POS机，且该笔费用在半年后会返还到用户的银行卡账号”“开机刷首金承诺返还”“无需额外费用”等话术诱导用户办理乐刷POS机。

据多名用户描述，使用半年后乐刷并未返还该笔费用。

此前，央视曾曝光“免费赠送POS机骗局”，2022年7月，武汉警方梳理警情发现，多名商户反映在武汉某科技公司免费领取POS机后被骗。

民警走访调查发现，被骗商户交纳49元保证金后，很快就能收到一部POS机，但想要正常使用，还要再交399元进行激活。公司承诺激活后会立即返还全部费用，但商户们仅收到了49元的保证金。

此外，有消费者反映，乐刷的工作人员冒充银行工作人员上门办理信用卡，实则让消费者购买乐刷POS机。

“（对方）还向我承诺，如果信用卡办理不成功，退还乐刷POS机器的费用。结果没办理成功，联系乐刷客服也不退还我费用，找办理人员一直推。”一名消费者发现自己被骗后在黑猫平台发起了投诉。

除了乐刷科技，相似情形早已屡见报端。

据《北京商报》报道，第三方持牌支付机构快钱支付清算信息有限公司（下称“快钱”）也曾以办理信用卡为由推销POS机，宣称免费办理机具，不需查看营业执照；在实际套现过程中，系统甚至会为用户自动匹配到附近商户，通过变造交易来规避风险。

乐刷屡次被开罚单

天眼查信息显示，乐刷成立于2013年。目前的法人是孙阳、总经理为吴刚，由深圳市移卡科技有限公司（9923.HK）全资控股。

2021年年初，移卡创始人刘颖麒退出乐刷法人及执董职位。

去年11月，乐刷旗下应用“乐POS”因存在应用数据任意备份风险等4项违规行为而被深圳市公安局南山分局作出警告的行政处罚，并责令改正。

在合规问题上，乐刷屡次被开罚单。成了被罚“常客”。

2021年1月，中国人民银行杭州中心支行作出的行政处罚决定书显示，乐刷的浙江分公司因违反有关清算管理规定，被予以警告并共罚没290.34万元。

时任乐刷浙江分公司总经理董昱也被予以警告并处罚款10万元。

2021年5月，中国人民银行南宁中心支行作出的行政处罚信息公示表显示，乐刷广西分公司又因未按规定开展客户身份识别；未准确标识并完整发送交易信息；特约商户收单银行结算账户管理不到位；为不满足条件的特约商户提供T+0资金结算服务等四项违法行为，被罚款80.1万元。

此外，时任乐刷广西分公司的副总经理因未按规定开展客户身份识别，被罚款3.8万元。

此外，2020年8月，乐刷因未按规定建立有关制度办法或风险管理措施；其他危及支付机构稳健运行、损害客户合法权益或危害支付服务市场的违法违规行为等问题被罚34万元。

笔者针对上述问题向乐刷科技有限公司发送采访函问询，截至发稿日，对方没有任何回复。

小牛电动车起火烧成废铁 汽车安全事故何时休?

特约记者 **张德荣 陈梓庆** 发自广州

近日，有小牛电动车车主向《消费者报道》反映，称其车辆在充电时起火燃烧，明火烧毁房屋内外多件物品。当地消防部门的火灾事故认定结果认为是“电池故障自燃引发火灾”，而司法鉴定机构也认为涉事车辆电池具有“热失控痕迹特征”。

去年央视“3·15”晚会上，小牛等多个电动车品牌因非法改装问题被点名，而电动车起火的问题也在全国多地时有发生。

随着电动两轮车的保有量不断增加，其安全问题再次引发关注。

电动车起火烧成废铁

“一把火把房子都烧黑了，好多家具都烧没了。”广东湛江的袁先生在接受笔者采访时说道。

2022年9月21日，袁先生的外婆将一辆小牛NQi电动车放在家门外充电，随后车辆在充电的过程中起火燃烧。

“当时火势很大，家里还有人，幸好及时扑灭了明火，没有人受伤，否则火势扩大的话后果不堪设想。”袁先生表示。

袁先生提供的火灾现场的照片和视频显示，涉事小牛电动车在火灾中被烧至只剩下框架，车辆附近多件物品被烧毁，房屋里面和外面的墙壁均有被浓烟熏黑的痕迹，屋内多件家具也因火灾受损。

据袁先生介绍，这辆小牛电动车是NQi车型，于2022年1月2日在湛江赤坎的一家小牛电动体验店购买，花费7799元。

笔者在小牛电动官网查询发现，涉事体验店是小牛电动品牌官方授权的体验店。

袁先生表示，车辆在购买后没有进行过任何的改装行为。

不过，袁先生表示，购车时在涉事小牛电动体验店的建议下，更换了另一家电池厂商生产的动力电池，更换后的电池与车辆合格证的动力电池生产商并不相符。

笔者发现，涉事小牛电动体验店提供的是“弘锦”品牌的动力电池，而车辆合格证上动力电池的生产商为“欣旺达电子股份有限公司”。

涉事小牛电动体验店的对外宣传资料显示，该门店还存在代理“弘锦”品牌动力电池的商业行为。

笔者与销售涉事电动车的小牛体验店负责人取得联系，对方表示：“我不清楚车主在购车后是否对车辆进行过改装，也不清楚我们店在出售车辆时是否为车辆更换过电池。”

就涉事门店为车辆改装动力电池以及电池供应商是否具备小牛电动的授权资质等问题，笔者向小牛电动方面发送了采访函进行求证，截至发稿前未获回复。

起火原因成争议焦点

事发后，袁先生一家向当地消防部门申请火灾事故调查。11月7日，当地消防部门出具了本次火灾的事故认定书。

该火灾事故认定书指出，“起火点位于距住宅楼东北侧外墙东北方向0.5 米处放置的电动自行车”，起火原因为“电动自行车电池故障自燃引起火灾”。

与此同时，袁先生也联系了一家司法鉴定机构对此次火灾事故进行鉴定。该机构提供的鉴定结果显示，涉事电动车的“锂电池残骸具有热失控痕迹特征”。

根据上述机构的调查结果，袁先生认为火灾是涉事小牛电动车电池自燃引起的。

为此，袁先生向销售涉事车辆的经销商提出了经济赔偿诉求，不过遭到对方拒绝。

就涉事车辆起火原因、小牛电动方面的调查结果等问题，笔者向小牛电动方面发送了采访函，截至发稿前未获回复。

知名法律博主@谈典看法、上海中联（成都）律师事务所律师郭小明指出：“在本案中，电动车起火原因是问题的关键。消防部门和司法鉴定机构出具的火灾事故调查结果，对于认定车辆起火原因具有重要参考意义。如果火灾是电动车质量问题引起的，小牛电动和销售车辆的门店需要承担维修、退车或者换车，以及赔偿因火灾导致的财产损失等法律责任。”

郭小明建议，如果消费者和小牛电动方面协商不成，可以请求消协介入调解，向市场监督部门投诉，也可以向人民法院提起诉讼。

袁先生表示，目前他们一家正在通过司法途径维权，已经于2022年12月26日向广东省湛江市遂溪县人民法院提起民事诉讼，将涉事小牛电动体验店告上法庭。

上述涉事小牛电动体验店的负责人指出，目前双方就经济赔偿问题未能达成共识，“我们也在积极应诉，目前只能等待法院的判决，再看看我们在此次事件中需要承担哪些责任”。

小牛电动车屡被消费者投诉

实际上，上述案例可能只是小牛电动车质量问题的冰山一角，《消费者报道》也多次报道相关事件——

2022年8月，福建漳州的方女士在当地的一家小牛电动门店购买了一辆小牛UQi都市版电动自行车。

然而，这辆电动自行车自购买后却故障不断，多次出现在没有人或动物触碰车辆的情况下发出警报声的问题。

2021年2月，深圳的黄先生的小牛电动自行车，在购车不久后就出现转把故障、车辆无法行驶等问题。

笔者注意到，在黑猫投诉平台有多条针对小牛电动的投诉，截至3月2日，累计投诉量已经达到2040条，主要涉及产品质量、售后服务不到位等等问题。

比如，有消费者表示购买不久的小牛电动车，出现车辆无法行走、黑屏断电、控制器故障等问题。

同样有小牛用户遇到新车无法行驶的问题，更换电瓶后故障又再次出现。

此外，还有消费者表示在小牛电动车门店维修车辆，零部件却迟迟未到货。

另外，小牛电动车的产品和营销更偏向于年轻化和小众化，甚至成为电动车玩家的首选，这也不可避免地出现了改装的现象。

今年央视“3·15”晚会，小牛电动车部分门店因提供解码装置，违规提高车速上限而被点名。

井喷式增长之后，加上监管措施不断完善，电动车市场逐渐趋于理性，功能配置过剩的产品难以长远立足，实用且性价比高的高品质产品才是消费刚需。

对于小牛而言，在成为“网红”品牌之余，更需要提升品控质量和服务水准，带来与高售价相匹配的用车体验，才能在电动车市场上保持长青。

年度汽车事故盘点： 特斯拉频频“失控” 哈弗“爆漆门”引争议

特约记者 **陈梓庆** 发自广州

又到一年一度的“3·15”，消费维权又成关注焦点，而与汽车消费相关的维权事件自然也是热搜“常客”。

过去的一年，针对汽车产品、服务、贷款等环节的维权事件层出不穷，威马、特斯拉、哈弗、宝马等品牌纷纷卷入舆论漩涡。其中，一些事件得到了圆满的解决，而另一些则离妥善解决还遥遥无期。

为此，笔者对过去一年的汽车消费维权“名场面”进行回顾和点评，在关注相关事件最新进展之余，向消费者提供汽车消费参考，也推动相关汽车企业走到更加重视维护消费者权益的正确方向上来。

特斯拉频频陷“失控”罗生门

去年11月5日，广东潮州饶平县一男子驾驶特斯拉准备停车时，车辆突然失控高速狂奔2公里，接连撞上两辆摩托车和两辆自行车，造成2死3伤的严重后果。特斯拉公司回应称，后台数据显示车辆电门被长期深度踩下，并一度保持100%，全程没有踩下刹车的动作。

3月1日，负责特斯拉潮州事故理赔的保险公司工作人员表示，事故鉴定结果已出，车主不服要求重新鉴定，目前还在走审批程序，警方尚未出具事故责任认定书。

此外，特斯拉在过去一年里多次出现“失控”事件。2022年7月22日，林志颖父子在台湾桃园中正北路遭遇车祸，其驾驶的一辆白色特斯拉Model X撞上隔离带后起火。车祸发生后，林志颖父子被送往林口长庚医院，据该医院某医师透露，林志颖颜面骨折、肩膀的肱骨粉碎性骨折，还有轻微的脑受伤。

今年2月17日，温州一辆特斯拉汽车行至塘川北路时车子失控，车辆狂飙1公里后追尾一辆公交车，造成一死一伤。最新消息显示，此次车祸受伤的特斯拉汽车驾驶员已苏醒。

点评：特斯拉“失控”事件层出不穷，反映出智能驾驶的现实困境。当车企既是“主办方”又是“运动员”，同时还是“裁判员”时，更多“罗生门”事件还会继续出现。

哈弗“爆漆门”被央视点名

去年9月，中央广播电视总台经济之声《天天3·15》报道了哈弗赤兔车型大范围出现褶皱鼓包的问题。

为此，哈弗方面表示将对此通过技术服务措施进行修复，经修复后车漆可以达到正常的产品要求，并对维修后的区域漆面给予终身质保。

然而，受害车主并不认同哈弗的解决方案。9月10日，多名哈弗赤兔车主发布《哈弗赤兔车漆爆漆事件声明》，提出包括“全车车漆及因车漆引起的钣金问题的终身免费质保且全国联保”“4S店必须对车辆进行检测并出具检验报告，明确现有车况”等5条诉求。

点评：哈弗面对市场冲击从未坐以待毙，以赤兔、初恋等车型直面年轻消费者，不过一旦质量滑坡，“国民神车”也会被国人抛弃。

飞凡车主在成都车展维权

2022年8月成都车展上，多位飞凡ER6身穿标有“上汽飞凡汽车续航严重虚标”字样的白色T恤出现在飞凡汽车的展台，引发外界关注。据封面新闻报道，参与维权的是第一批飞凡ER6车主，飞凡ER6智享版和智行版官方宣传NEDC纯电续航里程为620公里，不过实际续航里程为300公里左右。

对此，飞凡汽车企业公关负责人向媒体表示：“在此事情发生之前，我们已经有专人在处理这件事情。我们的产品是符合NEDC纯电续航里程的，车主们觉得没有达到，那我们官方可以派人一同进行测试，如果车主不相信我们，那也可以找第三方机构来进行鉴定测试。”

点评：有车展必有维权，似乎成了近年来汽车行业的定律。然而，依靠车展的高关注度维权，更像是无奈之举。对于高速发展的新能源汽车而言，要实现与消费者之间的良性互动仍然任重道远。

宝马4S店销售员诈骗，车主血汗钱打水漂?

交了钱买车却迟迟不能提车，销售人员因诈骗向警方自首，这是广州多名宝马车主的魔幻经历。

2023年2月21日，笔者详细报道了此次集体维权事件。

据车主们反映，他们向广州的一家宝马4S店的销售员支付了购车款项，然而该销售人员实际上是以4S店销售人员的身份来诈骗车主钱财的，受害车主目前面临“钱车两空”的局面。根据车主提供的信息，笔者统计发现，此次事件涉案金额或达数百万元。

涉事4S店表示，目前涉嫌诈骗的销售人员已经向警方自首并处于取保候审阶段，受害车主的钱财仍未成功追回。

点评：销售人员借4S店的名义诈骗车主钱财的事件不时发生，除了建议车主擦亮“火眼金睛”购车之余，相关企业也应该加强内部管理，以保障消费者合法权益。

东风本田思域自燃起火

2023年1月，福建省三明市的伍女士在驾驶自己的本田思域出行时，车辆在行驶途中引擎盖部位起火燃烧，导致车身被火焰熏黑，车头部位烧毁严重，所幸并未造成人员伤亡。

事发后，当地消防部门出具了此次火灾的调查认定书，指出涉事车辆“发动机舱内部分电线存在短路熔痕，启动电瓶严重烧损”，起火原因为“发动机舱内电线短路，引燃舱内其他可燃物，进而引发火灾”。不过，东风本田和当地4S店认为火灾并非质量问题所致。目前，涉事双方仍未就车辆起火原因和赔偿问题达成一致。

点评：汽车自燃事件时有发生，对于车主维权过程繁琐，成本较高的问题，我们呼吁可以有更多的专业机构加入提升汽车质量和安全水准的努力之中。

最贵国产车高合的“便宜”音响

去年，高合汽车音响系统虚假宣传的话题一度冲上微博热搜。高合HiPhi X实车音响罩上的品牌标识为“MERIDIAN”（“英国之宝”），不过有车主拆解音响后发现，该音响并非英国之宝，而是国产的上声品牌音响，两者音响效果存在差异且价格悬殊。

为此，多名高合HiPhi X车主联合起诉高合汽车，就虚假宣传、消费欺诈等问题，要求高合“退一赔三”。

对此，高合汽车回应称：“根据用户反馈，针对个别配置可能存在不同角度的理解，所涉相关配置描述一方面反映了我们与合作伙伴（如英国之宝）的合作模式，另一方面也是基于汽车产品说明的通行做法。”

点评：最贵国产车配备的是与价格不匹配的音响系统，这不仅是“面子”的问题，而是可能涉及虚假宣传，自主汽车品牌的崛起不应该以牺牲消费者的利益为代价。

在人人车买到事故车，二手车市场乱象待解

2022年7月，林先生在人人车平台购买了一辆二手丰田汽车，销售人员并未提及车辆曾遭遇重大事故。

然而，林先生在第三方车辆信息平台查询发现，涉事车辆的A柱曾经更换过，有切割和焊接的记录，B柱也同样有维修记录，多个车门经过钣金修复。

发现问题后，林先生提出退款，不过人人车方面表示需要先将车辆过户到林先生的名下，然后人人车再帮忙销售该车辆并将所得款项交给林先生。然而，林先生并不同意这样的解决方案，并将寻求法律途径维权。

点评：二手车一直以来都是消费维权的“重灾区”，信息的不对称让消费者难以准确判断真实车况，而人人车、瓜子、天天拍车等互联网二手车平台也难以避免各种乱象。

奥迪官方认证二手车竟是全损车

2021年9月，北京的李先生在奥迪官方认证二手车平台购买了一辆进口A6汽车，该车被奥迪方面宣传为“准新车”。然而，李先生在2022年2月发现涉事车辆实际上是遭遇过重大交通事故的全损车。

对此，销售涉事车辆的奥迪4S店表示“并不知情”，涉事奥迪4S店只同意退还购车款，这与李先生“退一赔三”的诉求相去甚远。为此，李先生已经向人民法院对涉事奥迪4S店提起诉讼。

点评：官方认证二手车居然出售全损车，这样的魔幻现实再次揭开二手车市场的乱象。实际上，各品牌的官方认证二手车并非品牌方直供，只是在品牌方的检测标准下对车辆进行检查和销售，代表的仅是一种资质认证。因此，官方认证二手车并不代表车况良好或者车况信息完全真实。

威马深陷危机，车主遭遇售后难

在造车新势力加速洗牌之时，威马开始难以招架。过去一年里，停产、停业、欠薪等问题时刻困扰着威马，也给威马车主带来诸多不便。

在黑猫投诉等平台，有多名网友反映威马门店难以提供相应的售后服务，车辆维修等待多日后零部件仍未到货，导致车辆无法正常使用，其中不少网约车司机的生计还因此受到了影响，而威马“咸鱼翻生”的日子却遥遥无期。

点评：造车新势力之间的竞争日趋白热化，这其中有得意者，也有失意者。当造车出现“烂尾”时，对于消费者合法权益的保护不能摆烂。

起亚智跑变速箱多次故障，暴躁的高管和滑坡的品控

从2022年11月开始，崔女士的起亚智跑汽车数次出现行驶中失去动力的问题，4S店多次更换变速箱的相关零部件，不过故障始终未得到根治，影响行车安全。

此前，起亚首席运营官杨洪海通过个人社交媒体发文，亲自下场开撕比亚迪，将矛头指向比亚迪及其董事长兼总裁王传福，在汽车行业引发热议。然而，在现实的消费环境中，产品的品控滑坡问题更需引起起亚方面的关注。

点评：起亚在华销量不振，暴躁的高管也难掩品控不佳的事实，与其在社交媒体打口水战，不如脚踏实地提升产品质量和服务水准。

消费动起来 · 居住的猫腻

高额服务费退款难 天鹅到家服务水平受质疑

时代周报记者 **梁春富** 发自北京

为了带娃轻松、减轻日常负担，不少家庭寄望于通过互联网家政平台找到称心的月嫂、保姆，但结果却事与愿违。

“平台推荐的保姆不能满足雇主的需求，想提前终止合同，为什么一分钱都不给退？”3月14日，家住北京的宝妈赵雨（化名）在接受时代周报记者采访时，指责家政平台天鹅到家存在“霸王条款”——保姆上户满14天即整单不退。

2022年10月，工作繁忙的赵雨急需一名保姆来照顾小孩，便与天鹅到家签订服务合同，缴纳了近6000元信息服务费。随后，天鹅到家为她先后匹配了两名保姆，但都未让赵雨一家满意。她认为，第一个保姆“带娃经验少，连孩子辅食都不会做”，上户一个月后，便以家中老人去世为由下户；第二个保姆在给孩子喂食时存在可疑行为，赵雨又无奈把她辞退了。此后，赵雨向天鹅到家提出解除合同，并要求退还剩余服务费。

但天鹅到家方面认为，双方签订的合同已明确退款规则，约定若保姆为雇主提供服务已超过14天等，不予退款。赵雨认为这并不合理，扣除部分服务费能理解，但一分不退便是“霸王条款”。

北京炜衡（上海）律师事务所合伙人、律师鞠秦仪向时代周报记者分析，在商家向消费者提供的固定格式的服务合同中，如果存在有“合同解除后未消费部分不予退款”“合同解除后，不满足条件不予退款”等类似的明显有违公平原则的限制退款条款，那么就可以认为是存在“霸王条款”。

鞠秦仪提醒，作为消费者在与商家签订服务合同时，应认真阅看合同条款，审慎关注合法权益，尽量避免签订显失公平的合同。一旦在合同实际中遭遇“霸王条款”，消费者可向消费者协会、相关工商行政管理部门进行投诉、举报，请求介入调查处理，也可向有管辖权的法院提起诉讼，请求法院依法裁判以维护自身的合法权益。

针对退款难等问题，时代周报记者向天鹅到家公共事务邮箱发去采访提纲，截至发稿未获回复。

高额服务费退款难

和赵雨拥有相同烦恼的职场人士不在少数。繁忙的“工作族”家有老人、幼子无人看护，请保姆成为刚需；但另一方面，家政服务业门槛低、管理较为混乱，很多人都曾遇到平台售后服务不到位等问题。

在黑猫投诉上，有不少天鹅到家的消费者和赵雨持类似的观点：保姆上户满14天就整单不退的合同约定属于“霸王条款”。据统计，消费者投诉比较多的问题除了退费难外，还包括家政服务人员服务差、简历不真实、隐瞒病史、平台对家政服务人员约束力不够等等。截至3月15日，天鹅到家的投诉量为2668条，最近一个月约50条。

赵雨指出，在提出解除合同后，多次与天鹅到家沟通无果。“天鹅到家上海的售后电话说不能退款，可以延期服务，并一直询问是否孩子要去上学了。12345派单后，长沙总部售后又打电话，用的是一样的话术，仍旧不能退款。”赵雨说。

投诉不能解决问题，不少消费者转向法律途径。天眼查APP上显示，天鹅到家的主体公司近年来涉及多起法律诉讼，案由包括劳务者受害责任纠纷、侵权责任纠纷、服务合同纠纷等。

对于天鹅到家是否存在“霸王条款”的问题，鞠秦仪向时代周报记者分析，在商家向消费者提供的固定格式的服务合同中，如果存在有“合同解除后未消费部分不予退款”“合同解除后，不满足条件不予退款”等类似的明显有违公平原则的限制退款条款，那么就可以认为是存在“霸王条款”。而在法律语境中，通常所说的“霸王条款”是一种无效的“格式条款”。

《民法典》规定，格式条款是当事人为了重复使用而预先拟定，并在订立合同时未与对方协商的条款。有下列情形之一的，该格式条款无效：提供格式条款一方不合理地免除或者减轻其责任、加重对方责任、限制对方主要权利；提供格式条款一方排除对方主要权利，作为提供“格式条款”的商家无故不退费，直接单方面排除或者侵害了消费者的合法权益。

无法解决的痛点

家政服务互联网平台，或无法在本质上解决家政行业的问题。

今年全国两会期间，全国人大代表马一德认为，目前有多家家政服务平台公司经营客户数据，其中不乏一些大型互联网公司，但是这些企业的统一痛点就是不了解家政行业的实际经营模式，造成不深入了解行业但却垄断了行业资源的局面。

马一德所指，在一定程度上，击中了天鹅到家商业模式的痛点。天鹅到家CEO陈华曾宣称，互联网平台对于家政行业，是革命性的改变。“以后所有阿姨(即保姆)找工作是在线投简历，雇主是在线发布需求，然后经过系统智能快速匹配，最终对接供需双方。”

据官网资料，天鹅到家于2014年成立，隶属于到家集团，2020年9月由58到家更为现名。截至2022年6月30日，平台有超过1800万注册用户，服务超480万用户，有超过200万注册和认证劳动者。

互联网产业分析师张书乐认为，目前，互联网家政还只是简单地上线获客，更多只是充当“销售前台”的作用。家政服务本身就难以实现标准化，消费者的体验差异较大。

一名受访者向时代周报记者提供的合同和宣传资料显示，天鹅到家承诺家政服务人员须经过体检、业务培训，以及家政服务人员提前下户必须提前10天通知等。记者采访天鹅到家销售人员，对方表示平台的家政服务人员，都已经过背景调查，并且在上户前会向平台缴纳一笔保证金，避免服务人员无故提前下户。

但天鹅到家对平台登记的家政服务人员难以实现完全的管理能力。据招股书，天鹅到家并未将家政服务人员视作其公司雇员，意味着双方不存在劳动合同关系。对于家政服务人员而言，天鹅到家同样是他们接触雇主的信息平台而非工作单位。

上述天鹅到家销售人员对记者坦承，平台收取服务费，但不能保证介绍的保姆一定会让雇主满意。如雇主不满意，平台会一直介绍新的保姆供雇主选择。“保姆上户超过14天，正常情况下不能退款，除非符合以下几个条件之一：雇主出国，服务期间雇主住院超过40天，小孩上学，以及天灾人祸等不可抗力因素。”该中介说，如果雇主确实不再需要平台的服务，也可以权当送礼把合同转到朋友名下。

两头收费难盈利

马一德指出，由于家政公司需要花费大量时间、经费成本在获客投放环节，只能挤压本来应该投入在标准化、制度化、规范化等更有利于行业提升上的支出，行业乱象并没有从根本上得到解决。

2021年7月，天鹅到家向纽交所递交招股书，冲击IPO。招股书数据显示，天鹅到家2018—2020年净亏损分别为5.91亿元、6.16亿元、6.14亿元，2021年第一季度净亏损1.44亿元。

这或与其营销费用和经营成本居高不下有关。天鹅到家大举营销，不仅邀请知名演员邓超担当代言人，还在央视投放广告。招股书显示，2018—2020年及2021年一季度，天鹅到家销售和营销费用分别为3.48亿元、4.31亿元、6.04亿元、1.36亿元。

另外，天鹅到家每年的经营成本也不是一笔小数目。报告期内，天鹅到家的经营成本分别为3.47亿元、4.52亿元、4.33亿元和1.07亿元。经营成本主要花费在员工薪酬、保险及其他。作为有着千万级别用户群体的平台，天鹅到家自然需要充足的人手维持日常运营，因此导致员工成本的开支大。另外随着交易量的增加，天鹅到家为雇主和家政服务人员购买保险的支出也在不断增加。

招股书详细披露了天鹅到家的运营情况，公司的主营业务主要包含三大部分：通过平台劳动者提供的保姆、保洁、月嫂等在内的家庭服务；以技能升级培训为主的劳动者赋能；以及为行业参与者赋能的天鹅交易协作网络等。

招股书显示，2019—2021年第一季度，天鹅到家的主营业务收入分别为6.11亿元、7.11亿元、1.97亿元。在主营收入构成上，天鹅到家近90%的收入来源于家政服务，约7%的收入来源于对家政工的技能升级培训。据招股书，平台主要对月嫂、保姆等劳动者进行抽佣，前者抽佣约30%，后者抽佣约9.5%。天鹅到家作为“撮合”雇主与家政服务人员的平台，一方面向雇主收取信息服务费，另一方面还会收取家政服务人员的佣金抽成，以及向家政服务人员提供相关培训服务，收取培训费。但即便是从雇主、家政服务人员两头收费，天鹅到家仍陷入亏损状态。

1.97 亿元

消费动起来 · 投诉曝光

未确认代理关系便私开账户 个人养老金账户争夺乱象频生

时代周报记者 **夏子轩** 发自广州

未经本人授权，个人养老金账户为什么会被私自开立？去年11月开始，个人养老金制度在36个城市启动实施，各大银行纷纷上线个人养老金业务。提供账户开立、资金缴纳、产品认购等服务。由于个人养老金资金账户具有唯一性，各大银行均在争抢客户，推出开户领红包、入金领红包等营销活动，抢占市场份额。

个人养老金账户争夺白热化，有网友在社交媒体上表示自己并没有咨询或开通过相关业务，却收到成功开立个人养老金账户的信息。时代周报记者梳理发现，包括兴业银行、邮储银行等多家具有个人养老金业务开办资质的银行，都有出现客户不知情却已开立个人养老金账户的情况。

关于上述现象，银行方面核实后给出了不同的解释。兴业银行工作人员回复客户称，上述情况是银行与用人单位签署合作协议，由用人单位统一授权，批量为员工开立个人养老金账户。邮储银行工作人员表示，用户收到成功开立账户的短信通知，实则是群发信息错误。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮向时代周报记者表示，银行客户不知情的情况下被开立账户，实际上是银行在身份认证等工作中存在漏洞的典型表现。

未经授权被开立个人养老金账户

2022年12月14日，王芬（化名）收到兴业银行短信通知，称其个人养老金资金账户已开立成功。王芬向时代周报记者表示，她从未点击过任何个人养老金账户的链接，也没有咨询过相关业务，后来询问银行才知道自己是被用人单位统一授权开立个人养老金账户。

广州某股份制商业银行工作人员告诉时代周报记者，若用人单位通过兴业银行代发工资，即可以与银行签订个人养老金委托开户协议，批量开立个人养老金账户。

“用人单位批量开立个人养老金账户，要提供营业执照复印件、开户申请表、开户信息资料、用人单位负责人身份证、被代理人身份证复印件，所有资料要加盖公章。”上述工作人员表示，被代理人经短信通知开立个人养老金账户后，需要到柜台办理身份确认，进行密码设置、存入一定金额才算激活个人养老金账户。

王芬认为，每个人只能开立一个养老金账户，用人单位没有权利擅自为其开立个人养老金账户。而且线上无法激活或者注销个人养老金账户，需要亲自跑一趟银行，对本人造成极大不便。

2023年3月5日，陈佳（化名）也收到开立个人养老金账户的短信通知。短信显示，陈佳已在邮储银行开立个人养老金账户并缴存个人养老金。为保证享受税收优惠政策，需及时登录“手机银行－个人养老金专区”下载税延凭证，作为抵税凭据。

陈佳告诉时代周报记者，她手机没有邮储银行APP，所持的邮储银行卡不能非柜面交易，此前未到柜台办理过个人养老金相关业务，个人养老金账户在不知情的情况下被开立。

对此，邮储银行工作人员解释称，经过柜台查询验证，实际上陈佳并没有开立个人养老金账户，收到开立个人养老金账户的原因是短信群发错误。得知情况后，陈佳选择当场销卡，避免再次收到邮储银行突然开立个人养老金账户的短信。

苏筱芮表示，从现有个人养老金被私自开立的案例来看，一类是客户手机号码正确，并且客户未经任何确认流程便收到了养老金账户开立短信通知，此类多存在于代发客户群体中，需要进一步关注银行机构与用人单位之间是否存在批量侵害金融消费者权益的情形发生。另一类是手机号并非银行客户自有，一方面而是留存营销人员等其他手机号码，反映出银行的合作推广渠道为了所谓的业绩不惜对客户信息进行造假，另一方面也体现出银行的内部风控形同虚设。

3月15日，时代周报记者就开立个人养老金账户流程、批量开立账户模式、如何改进代理开户等相关问题联系邮储银行、兴业银行。截至发稿，未收到相应回复。

未确认代理关系 私开账户违规

“除了代发工资的用人单位外，平时与银行有合作关系的公司也可以批量开立个人养老金账户。”深圳某国有大行对公客户经理向时代周报记者补充道，平时客户关系维护好，让客户帮忙也不难。从前有代金券活动，他会一个一个为公司员工开立账户，现在优惠活动少，只要公司提供员工银行卡号、身份证信息，并在复印件上写一句“本人同意代开”，就能实现批量开立。

仅凭一张写有“本人同意代开”的纸张能否准确表达员工的意愿，上述客户经理表示，若每一张开户信息都要核实“本人同意代开”是否为员工亲自签署，实际操作会很麻烦，某种程度上这属于用人单位的信用风险管理问题。如果用人单位未经员工同意就向银行提供开户信息，那么员工需要亲自到柜台注销账户，一旦缴费激活账户，除非满年龄退休、出国移民或丧失劳动能力，否则账户将无法注销。

“银行私自开立账户是违反法律法规的，属于越权代理操作与违法使用客户身份的行为，有涉嫌违法犯罪的风险。”IPG中国首席经济学家柏文喜告诉时代周报记者。

根据《商业银行和理财公司个人养老金业务管理暂行办法》第二十一条规定，代理开立资金账户的，商业银行应当要求代理人提供代理人、被代理人有效身份证件的复印件、合法的授权委托书等。商业银行对代理人身份信息的核验应比照本人申请开立资金账户进行，并联系被代理人进行核实。无法确认代理关系的，商业银行不得办理该资金账户开立业务。

另据第二十六条规定，商业银行发现资金账户为假名或虚假代理开户的，应当对该资金账户予以临时止付，重新进行身份识别，并在征得被冒用人或被代理人同意后予以销户。

在苏筱芮看来，在养老金账户开户业务竞争愈发激烈的当下，必须通过严厉手段对此类侵害金融消费者权益、扰乱养老金账户拓客的行为予以制止，刹住这股“不正之风”。监管层面看，需要强化对银行机构在养老金账户开户环节的专项管理，对于违规机构采取公开批评、开具罚单等形式对外通报；而从机构层面看，建议重新梳理个人养老金开户的认证流程，例如可以考虑在正式为客户开立养老金账户之前，向客户通过电话、短信、在线视频等方式，核实确认客户自身的申请意愿。

银行要“拉客”更要“留客”

自2022年11月试点以来，个人养老金业务成为了各家银行的必争之地。人社部数据显示，截至2022年12月底，个人养老金参加人数1954万人，缴费人数613万人，总缴费金额142亿元。

银行为赢得个人养老金资金账户的“争夺战”，推出诸多福利激励活动，例如微信立减金、现金红包、话费券、京东E卡等福利。甚至有不少银行工作人员在社交媒体上发文，愿意自掏腰包给客户发红包，只为求开立个人养老金账户。

“由于个人养老金资金账户具有唯一性，每个人仅可选择一家银行开立个人养老金资金账户，导致个人养老金账户开立争夺非常激烈。无论是个人开户还是对公批量开户都有KPI指标。此外，各家银行在发放福利上越来越卷，需要花更多心思获客。”前述客户经理表示。

柏文喜表示，客户需要理性对待个人养老金账户的开立，要根据个人需要以及个人的收入、资金状况综合考量。于银行而言，争夺个人养老金账户，除获客外更应注意作好资金运用以实现其增值保值和可持续发展。

苏筱芮认为，对于银行而言，入局个人养老金业务不仅仅是获客，更应当关注服务类型和服务质量，这将影响到后续的用户体验和用户留存。目前，个人养老金账户的开立处于一个充分竞争的市场，即便开户后也可以更换服务银行，通过强行侵权等不当方式“获客”不但会损害银行口碑，还会造成银行客户的流失。

头部主播频繁“翻车” 直播带货乱象不休

时代周报记者 **叶曼至** 发自广州

一块直播带货乱象“遮羞布”，在3·15晚会的聚光灯下被无情撕开。

近日，央视3·15晚会揭露了直播带货的消费黑幕。在直播间里，不少主播为坑骗老人买“神药”，不惜编造低俗夸张的“苦情戏”，用以博取同情，欺诱消费。

目前，被曝光点名的“马洪亮”“小张说事”“君安”“二亮二老板”等账号已被平台下架。

截至发稿，抖音、快手平台未对此事作出回应。

剧本式带货，只是直播乱象的冰山一角，抬高价格再砍价、次货当作正品卖……直播乱象，荆棘丛生。而依靠直播带货赚得盆满钵满的明星主播，也因货不对板、质量差等问题频频翻车，消费者的投诉声音不绝于耳。

天眼查数据显示，我国目前有88.4万余家直播相关企业。从事直播相关的业务企业中，0.6%的相关企业曾出现法律诉讼，0.7%的相关企业曾出现经营异常，0.2%的相关企业曾出现行政处罚。据天眼查不完全统计，2022年直播相关企业共产生120余条被执行人信息。

直播乱象丛生

“全网最低价，错过就没有了！”在直播间里，时常能听见主播吆喝的“骨折价”“地板价”，然而在这些超低价的背后，却潜藏着“抬高价格再比价”的圈套。

今年2月，“嘎子哥”谢孟伟在直播间公开销售一款手机，声称该手机在某平台售价为8999元，但在直播间以1999元价格即可购买，整整便宜7000元。随后，有网友指出，该款手机实际原价只卖1880元，比直播间价格还便宜近120元。

随后，“嘎子哥直播间1999元手机1880元能买到”一话题冲上微博热搜，并引起一片热议。

同日，谢孟伟通过社交平台发布视频对热搜内容回应称，直播间卖的产品都保真，产品都有官方授权，保证正品，价格的差异是商家活动不同所致。但网友显然不吃这套，更在评论区直言：“这就是虚假宣传吧。”“真当消费者是傻子啊？妥妥的欺诈消费。”

而与谢孟伟有“嘎潘之交”之称、现年65岁的潘长江，也曾在直播带货中给消费者设下同样的消费陷阱。

潘长江曾在直播间以4799元销售一款茅台虎年生肖酒，但实际市场价却仅售4500元，所谓“优惠价”却高于市场流通价。最终，在网友的质疑声中，潘长江将该款产品下架，并将责任推到经销商身上。

除此之外，将次货、假货当作名牌正品售卖，也是直播带货常见的销售乱象。

2021年3月31日，潘长江在直播间售卖一款名为“五粮液黄金酒”的商品，据媒体报道，该产品在5个小时内推销出了8.5万瓶。随后，有网友发现，该酒并非是五粮液正品，而是五粮液集团保健酒公司，委托巨人集团生产的一款贴牌产品。

曾经的“抖音一哥”罗永浩，也曾遭遇带货翻车。

2020年12月15日，罗永浩通过其个人微信公众号发布公告称，其11月28日销售的“皮尔卡丹”品牌羊毛衫，部分送检后鉴定为非羊毛制品。对此，罗永浩承诺对“所有购买该产品的消费者，代为进行3倍赔付”。

产品频“翻车”

在直播间里，每一个明星主播都信誓旦旦地为品牌背书，然而不少产品却在脱离完美滤镜后，频频翻车，屡遭“打假”。

2022年8月，曾经的“快手一哥”辛巴发长文爆料刘畊宏夫妇曾经卖过假燕窝产品。对于此事，刘畊宏在微博发声致歉，承认因公司选品不够严谨，导致信任自己的消费者受到损害，并表示未来一定会督促团队更加严谨。

粉丝过亿、斥资1亿元购买房产的头部主播“疯狂小杨哥”也曾卷入产品质量风波。

2022年11月，王海公开指责，有消费者在抖音主播“疯狂小杨哥”直播间购买的金正牌破壁机及绞肉机存在虚标功率，“金正破壁机和绞肉机铭牌上均标示搅拌功率300W，而拆开看电机却只有105W和120W。”王海表示。

近日，疯狂小杨哥因产品涉及虚假宣传被处罚。

据国家企业信用信息公示系统，疯狂小杨哥直播间曾销售的“优上婴幼儿保湿滋润舒缓特护霜”在宣传中存在发布虚假广告行为，被监管部门罚款56430元。

监管重拳出击

货不对板、虚假宣传、价格虚高……直播带货乱象频出，消费纠纷不断，与直播电商行业野蛮生长不无关系。

网经社电子商务研究中心数据显示，2022年，中国直播电商市场规模超过3.4万亿元，年增长率为53%。据测算，2023年直播电商市场规模将超过4.9万亿元。

上海融孚律师事务所律师程亮直言，在观看直播带货时，消费者容易受到主播的情绪影响，进而“冲动消费”。“直播平台以及加入其中的主播们，应该以诚信为本，如实、全面地介绍商品，拒绝虚假宣传与欺诈，以诚信获得消费者的信赖。”他表示。

在安徽省电子商务教育协会副秘书长刘家杰看来，要想整治直播电商行业，需健全直播带货行业法律法规，规范直播平台的主体责任，督促行业协会完善相关规范和标准，引导平台强化行业协会自律性监管。

直播乱象引发业界广泛关注，呼吁监管升级的声量渐增。今年两会期间，多名代表委员提交关于促进直播电商行业进一步健康发展的建议，提及根据分级分类原则对主播和平台进行监管。

针对直播乱象，相关部门已经有所行动。

号称“直播之城”的杭州率先行动。2022年6月，杭州市人民政府出台了《关于促进杭州市新电商高质量发展的若干意见》；同年9月，杭州出台全国首个《放心消费直播间管理规范》地方标准，以加大对平台企业监督检查、行政约谈力度，形成并完善网络直播监管内外衔接的监管制度体系。

在相关政策的出台推动下，行业规则意识明显提高，消费投诉情况也有所下滑。

2023年3月，全国人大代表、杭州市人大常委会副主任罗卫红在接受媒体采访时表示，以天猫超市直播间为例，2022年，其消费投诉举报7339件，同比下降34.92%；商品品质的负面咨询和评价同比降低27.2%，投诉处置率提升57.2%，消费者整体服务满意度提升了36.8%。

土坑酸菜一周年

时代周报记者 **李馨婷** 发自广州

湖南岳阳华容县，又名“中国芥菜之乡”。一年前3·15掀起的“土坑酸菜”风波，至今仍影响着这座小城。

当城际巴士驶上通往华容县城国道，路灯上的芥菜卡通形象，像是在为来访者开道。

“不是华容人喜欢拽，纽约也有订单来。”一曲《华容芥菜》唱响，2月底，华容芥菜文化节在这里举办。

县人民广场上，无人机在半空盘旋，舞台下挤满观看表演的人群。多名身着绿白相间长裙的舞蹈演员，手拿芥菜状扇子，翩然起舞，演一出《芥菜之恋》；舞台旁的产品展销区，多名展销企业代表与短视频博主在忙着直播带货。

热闹中，台下一张一年前曾在电视采访中出现的脸，见到前来打招呼的时代周报记者时，却显得有些局促。

“谢谢啊。”他略带尴尬地对时代周报记者点了点头，没有再多说话。

婉拒采访者，正是2022年3·15涉事企业插旗菜业创始人严钦武。身处风暴中心，严钦武显然更加谨言慎行。

“一年来，公司员工走了一半，老板时常和我们说，都是他的责任，对不住离开的员工。”插旗菜业资深员工王阳（化名）告诉时代周报记者。

插旗菜业的境况只是华容县的一角。过去一年，随着传统粗放式的土坑（当地称为“土窖”）腌制方式暴露于聚光灯之下，从县政府、加工企业到种植户，华容芥菜产业承受着空前压力。

一座以芥菜为名片的县城，在公众的审视下，按下了产业转型升级的加速键。

行业入冬

2月23日，插旗菜业门口行人寥寥，颇为萧条，几名当地人围上来，对时代周报记者你一言我一语地说道。华容当地人对媒体曝光至今印象深刻。

2022年央视3·15晚会，曝光了华容县存在的农田土坑腌制酸菜现象。据报道，当地包括湖南插旗菜业、湖南锦瑞在内的多家食品加工企业，生产所用的酸菜，部分源自附近农田土坑腌制。报道中当地人脚踩酸菜的画面，让“华容酸菜”成为人们口诛笔伐的对象。

被重点报道的插旗菜业，因在当地知名度高、体量大，且为康师傅等知名企业提供方便面酸菜料包，深陷舆论漩涡。事发后，企业创始人严钦武面对媒体镜头进行了公开道歉；插旗菜业则完全封闭，厂区门口拉起红色横条，厂内部分车间出入口也同样被封。

一年过去，插旗菜业仍未摆脱风波的影响。

“去年3·15之后，公司停工整改了1个多月。因为报道造成了信任危机，作为公司收入重要来源的很多大客户订单也随着流失了。”王阳告诉时代周报记者。

插旗菜业官网显示，公司建设有高标准室内腌制池600个，现代化蔬菜加工生产线4条、设备500余台套。据王阳透露，目前，插旗菜业的腌制池虽然处于满载状态，但产能却只运行了三分之一。

“去年3·15之前，产能基本上是满的、公司经营状况良好，但去年以来却开始亏损。”王阳说道。

订单锐减、产能空置下，一年来，靠计件制计酬的插旗菜业员工们，接近一半选择了离开。

“公司没裁员过，但是订单减少，员工们收入锐减，自然也就散了。”王阳表示。

此外，天眼查信息显示，今年2月，插旗菜业的两位股东严钦武、谢政熙，已出质该公司100%的股权共1200万元。

插旗菜业只是事件后华容县芥菜产业的缩影。

2022年3·15后一周，岳阳市华容县、君山区的4名公职人员因食品安全监管不力而受到停职或免职处分；涉事企业的相关人员则由地方联合执法组控制；华容县全县的芥菜加工相关企业均已停产整顿；同一时期，多个零售平台的老坛酸菜相关商品也被下架。

> **根据华容县公布的数据，当前全县32家芥菜加工企业退出、兼并、重组至26家；全县土窖共8863口，目前已回填6734口，剩余的2129口因窖内存菜尚未起窖，计划今年起菜时全部回填到位；当地拟三年内新建标准腌制池30万平方米，目前已开工28万平方米，春季可投入使用24万平方米。此外，华容县力争到2024年全县芥菜产业总产值突破100亿元。**

“3·15之后几个月，行业简直遭受灭顶之灾。外地市场一看到华容出产的酸菜产品，立马下架。”在华容从事食品加工行业多年的廖峰（化名）对时代周报记者描述道。

来自市场的寒意，传导到身处一线的加工企业与种植户身上。

“2022年，我们公司的销量环比减少了三分之一。”同日，湖南开口爽食品有限公司（下称“开口爽”）副总经理方忠良对时代周报记者说道。与插旗菜业一样，开口爽是华容县当地知名食品加工企业。据方忠良透露，截至2022年，开口爽芥菜类产品年产值约为1.2亿元。

当加工企业迎来退单潮，芥菜种植户的收入也受冲击。

“去年3·15时，我手下200多亩地的芥菜才刚下完土窖。一看新闻，心情简直没法形容。”插旗镇种植大户杨金海对时代周报记者说道。风波前，当地经土窖腌制初加工的腌菜，收购价高达1000元/吨。风波后，当地腌菜收购价则大跳水，一度下滑至600元/吨。

由于当地种植户一般采用高盐分腌制鲜芥菜，腌菜保质期可达2年。因此，当腌菜收购价直线下跌后，包括杨金海在内的当地种植户，基本选择了不起窖——宁愿损失当年收入，也不愿亏本。

尽管已及时止损，但行业变化却也对菜农心态带来不小的打击。

“事情发生后，菜农也没信心，都不敢种菜。”同日，一名华容县当地人对时代周报记者表示。

芥菜产业重生

尽管风波带来阵痛，但华容县却难以割舍掉芥菜产业。

位于洞庭湖畔的华容县，是全国最大的芥菜生产集中区。公开数据显示，当地有13万人从事芥菜的生产和加工销售，芥菜年鲜产量100万吨，总产值近80亿元。

而根据《华容县2021年国民经济和社会发展统计公报》，截至2021年年末，华容县常住人口55.27万人，全年地区生产总值394.6亿元。也就是说，芥菜产业贡献了华容县接近四分之一的就业岗位与五分之一的产值。

支撑起产业贡献的，正是由当地几十年来惯用的土窖腌制模式。

20世纪80年代，在推行农村土地承包责任制的浪潮下，华容县插旗镇莲湖村村干部留意到了芥菜初加工后的溢价空间，遂在当地大力推行规模化种植芥菜。由于此前当地农民种植芥菜一般自给自足，腌制芥菜也是采用坛子和水缸，因此，实现了规模化种植后，如何在短时间内储存和加工上万甚至几万斤新鲜芥菜，成了难题。

到了20世纪90年代，当地农户探索出在芥菜田旁就地挖土窖、铺厚白膜、撒盐并铺上泥土进行腌制的方法。就地腌制节省了大量成本，土窖腌制也逐渐成为当地普遍使用的初加工方式。在此基础上，华容县的芥菜加工企业，逐步发展起来。

在外人眼中，土窖腌制方式粗放简陋、卫生堪忧。但对于当地农户来说，土窖腌菜，收益却颇为可观。

华容县芥菜亩平均产量在5吨，每亩地可生产腌菜约7000斤，小农户家里一般拥有2～3亩地。2022年3·15时，芥菜鲜菜收购价最高在420元/吨，腌菜的收购价则达1000元/吨（即5毛/斤）。以3亩地的产量算，一个小农户种一季芥菜，通过出售鲜菜，收入为约6000元，而出售腌菜，收入则在约1万元。

《华容县2021年国民经济和社会发展统计公报》显示，2021年，华容县农村居民人均可支配收入25331元。也就是说，通过出售腌菜，华容县农户可以获得接近半年的收入。据杨金海透露，像他这样的种植大户，年收入在约50万元，刨去雇佣人工等成本，净利润则在20万～30万元。

芥菜行业受重创，除了整改措施以外，华容县出台了一系列帮扶措施。

据媒体报道，土坑酸菜事件后，插旗菜业及相关责任人因土坑酸菜事件共被处罚548.8万元，在缴清罚款及验收合格后，于2022年4月下旬开始恢复生产。天眼查显示，2022年4月、5月，另外4家涉事企业也已被处罚，处罚措施包括罚款、吊销许可证、五年内限制负责人的食品生产经营从业资格等。截至目前，5家“土坑酸菜”涉事企业及责任人累计被罚款超990万元。

2022年5月，华容县政府陆续发布《关于加快华容芥菜产业高质量发展的意见》《华容芥菜原料标准腌制池建设三年实施方案（2022—2024年）》《华容县酸菜“土窖”专项整治工作方案》等相关文件。

上述文件内容主要包括：对已完成腌制的土窖，落实“四对一”监管责任，并做到起菜一窖、填平一窖，至2024年9月底前全面规范回填，不允许新增土窖；以加工企业、新型经营主体、国有企业为主体，新建标准腌制池，到2024年年末，全面实现商品化腌制菜标准化腌制，并对2022年、2023年、2024年建设的标准腌制池分别按400元/立方米、300元/立方米、200元/立方米标准予以补贴。此外，还支持芥菜种植保险、支持企业融资贴息等。

2022年，华容县还大力推广芥菜集中育苗，基地面积达3815亩，可移栽大田约7万亩。面对持续旱情，政府则采取相关措施，为当地芥菜种植提供灌溉用水，确保芥菜产量。

风波一年来，“华容芥菜已经重新出发”，是当地向外界传递的信号。

华容芥菜文化节上，华容县委书记陶伟军在致辞环节中，专门用“浴火重生”，表达了对芥菜腌制环节卫生问题的反省，以及一年来产业升级的情况介绍。同时，文化节还设有名为《食品安全 华容宣言》节目。多名食品检验工作人员面对众人进行了宣誓：“我们承诺，检验检测认真做，一点问题不放过。”

阵痛中升级

又到了早春芥菜收割季，今年华容县的芥菜初加工过程，与往年有显著改变。

2月24日，华容县三封寺镇泰和村的芥菜腌制池基地内，大货车上堆积如山的鲜芥菜，正被逐一放置至标准化腌制池内进行初加工。这里刚启用不久的众多钢筋混凝土结构腌制池整齐排列，内壁上的黄色环保食用防水涂层和上方遍布的监控设备则显得格外醒目。

“以前，许多农户都是自种自腌，土窖腌制的环节也得不到监管。现在，通过统一建设腌制池，农户种植的芥菜，将得到集中腌制。”同日，华容县三封寺镇党委书记全金龙对时代周报记者介绍道。

据全金龙透露，三封寺镇在四个区域内共新建成216口标准化集中腌制池，腌制盐度严格按照8%～14%的标准，整个腌制流程将受外联监控平台的监管。而为了保障农民的利益，华容县已将鲜菜收购保护价从过去的350～420元/吨，提高至500～580元/吨。

根据华容县公布的数据，当前全县32家芥菜加工企业退出、兼并、重组至26家；全县土窖共8863口，目前已回填6734口，剩余的2129口因窖内存菜尚未起窖，计划今年起菜时全部回填到位；当地拟三年内新建标准腌制池30万平方米，目前已开工28万平方米，春季可投入使用24万平方米。此外，华容县力争到2024年全县芥菜产业总产值突破100亿元。

尽管蓝图美好，但在产业升级的宏观规划下，华容县的种植户与加工企业压力不小。

2022年，杨金海逆势拓张，通过土地流转将土地规模扩充至500余亩，还建设了22口腌制池。杨金海告诉时代周报记者，自己是全县第一个响应政府号召建设腌制池的，毕竟像他这样的大户，“不种芥菜，也没法种其他东西”。腌制池的成本，超过300万元，杨金海则贷款了140万元。

尽管政府的补贴款已经到账了30万元，但巨大的投入与还未到来的好光景，仍让杨金海感到忐忑。“一年四季，都在纠结，不知道这一步走对没有。毕竟，这么多亩地，我人工和盐的成本也不低。最近收割季，我请了70个工人，一天就要花上1.3万元。”

同样的问题，开口爽这家企业也需面对。

方忠良告诉时代周报记者，风波后，开口爽公司为了提升产品品质，耗费近5000万元新增了腌制池与老坛发酵车间，一次性投入大笔资金用于硬件建设也给公司资金周转带来了很大的压力。

人才短缺也是加工企业升级面前的难题。

方忠良告诉时代周报记者，目前公司技术与管理人才存在缺口，但招人却有困难：“工业园区配套设施有限，不太吸引年轻人。”为解决这一问题，开口爽与高校建设了校企合作基地，并且在努力高薪招聘成熟的企业人才。

对于部分基层农户而言，产业升级这笔账，目前仍然不够划算。

“长期以来，腌菜的溢价率都远高于鲜菜。尽管目前政府在集中腌制的同时，也提高了鲜菜收购价保障农户利益，但部分农户难免会觉得腌菜能卖更高价钱。因此，他们还是会想用土窖腌菜。”廖峰分析道。

“最近一段时间，村干部、市场监管人员真的忙得团团转，得挨家挨户去做工作，劝阻还想用土窖腌菜的农户。”廖峰告诉时代周报记者。

此外，对于加工行业人士来说，集中进行标准化腌制所带来的建池、运输、管理、人工等成本，未来还将进一步体现在产业链下游。

根据一份华容县提供的数据，2022年3·15前，标准化腌制酸菜基本为企业自用，不对外销售。目前标准化腌制酸菜的均价则为1500元/吨。

“标准化腌菜的收购价高于过去的土窖腌菜，这是否会提高企业后续的经营成本？假如日后经营成本体现在产品价格上，那华容的酸菜，在市场上还会有优势吗？”廖峰表达了自己的顾虑。

风波一年，华容芥菜产业升级，刚写下了一个开头。