

时代周报

政经 TOP NEWS

财经 FORTUNE

产经 INDUSTRY

周要闻

LPR连续9个月保持不变

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布，2023年5月22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%，均与上月保持一致。自去年8月下调后，各期限LPR就一直按兵不动，而本月LPR的按兵不动在预期之内。

2023年退休人员基本养老金上调3.8%

人社部、财政部5月22日发布《关于2023年调整退休人员基本养老金的通知》，明确从2023年1月1日起，为2022年年底前已按规定办理退休手续并按月领取基本养老金的企业和机关事业单位退休人员提高基本养老金水平，总体调整水平为2022年退休人员月人均基本养老金的3.8%。

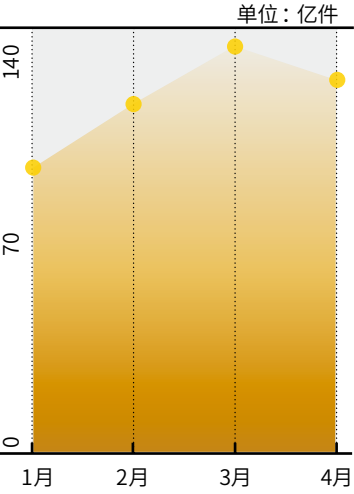
教育部批准新设两所本科高校

5月22日，教育部发布关于拟同意设置本科高等学校的公示，新设重庆中医药学院、郑州美术学院2所本科高等学校，另有4所学院更名，1所学院整合资源设立大学。其中，深圳一所高校入选公示名单，以深圳职业技术学院为基础整合资源，设立深圳职业技术大学。

周数据

1—4月邮政行业寄递业务量同比增长13.7%

国家邮政局数据显示，1—4月，邮政行业寄递业务量累计完成468.0亿件，同比增长13.7%。其中，快递业务量累计完成371.0亿件，同比增长17.0%。1—4月，邮政行业业务收入（不包括邮政储蓄银行直接营业收入）累计完成4732.1亿元，同比增长12.1%。其中，快递业务收入累计完成3514.4亿元，同比增长12.2%。



谁淘到了“真金”？

详见P7

阿里扫地僧“还俗”

详见P18



西部加速建大学

时代周报记者 丁远泓 发自广州

2023年高考临近，“去哪里读大学”再次成为考生和家长关注的热点。

根据教育部在2017年6月和2022年6月发布的《全国普通高等学校名单》，过去5年，全国共新增128所高校，其中本科院校增长27所，专科院校增长101所。

而在这128所新增的高校中，西部地区是“最大赢家”——12个省份共新增65所学校，占比超过50%。

也就是说，过去5年里，西部地区在“疯狂”增加高校数量，缩小与其他地区在高等教育方面的差距。

为什么西部地区会有越来越多高校？

四川最努力

在西部地区，从2017—2022年，四川是新增高校数量最多的省份，新增本科院校2所，专科院校23所。

不仅如此。时代周报记者梳理发现，在全国范围来看，四川还是最努力建高校的省份——5年时间，四川新建25所高校。第二名是河南，共新增了22所，第三名是广西，新增了11所。

从109所到134所高校，其背后是四川快速的经济增长，以及想要建成高等教育强省的决心。

西南财经大学教授、中国人口学会副会长杨成钢在接受时代周报记者采访时表示，四川花大力气建高校，与当地的经济快速发展有关。“目前四川高速的产业发展能够为高校毕业生就业创造条件，同时需要专业更加对口的人才加入。”

四川是人口大省，同时也是制造业大省。中国区域经济学会副会长杨继瑞在接受时代周报记者采访时表示，目前四川既需要发展高等教育以满足庞大人口的教育需求，也需要从其他省市吸引人才来发展自己的产业。

细究四川新增的25所高校区域分布，不难发现，除了3所高校位于省会成都，其余88%的高校都分布在省内的其他地级市，诸如泸州、南充、眉山、德阳等。

在杨继瑞看来，这些高校选择落地在这些地级市，一方面是因为目前一些地级市没有或较少有高校存在，会对新建的高校提供较多的政策福利；另一方面则是这些新建的高校绝大多数属于民办学校，建设在省内其他地区比建设在成都更便宜。

“高校的建立还可以推动周边产业的发展，并且专科学校可以更加有针对性地培育应用性人才，对当地经济的发展起到促进作用。”杨继瑞说。

这种对经济产生的促进作用不仅能刺激学校周边的餐饮、文娱等第三产业发展，而且还与当地的新兴产业适配。

➡ 下转P3

亏损围困华统系

资金来源成为华统集团当下的一道挑战。同时，如何带领两家上市公司扭亏为盈，也是朱氏兄弟亟待解决的问题。

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

一个新的民营资本系——“华统系”正在A股资本市场崛起，搅动生猪养殖业与新能源风云。

今年3月底，老牌玩具企业高乐股份（002348.SZ）的控股股东正式变更为华统集团有限公司（下称“华统集团”），实际控制人变更为朱俭勇、朱俭军兄弟两人。朱氏兄弟为浙江知名企业华统集团的实际控制人，旗下还有一家上市公司华统股份（002840.SZ），在A股缔造了“华统系”。但这两家公司今年一季度都处于亏损状态。

朱氏兄弟是典型的义乌商人，是电视剧《鸡毛飞上天》主角陈江河的原型之一，其创业故事也颇具传奇色彩。1986年，他们靠400元的“本钱”办小酒坊开始创业，后来开了饲料厂、养起猪、搞起屠宰业务，逐渐将华统股份打造成浙江禽畜屠宰龙头企业，于2017年在深交所上市。此后，借助资本助力，华统股份在猪周期底部逆势扩张，成为非洲猪瘟后崛起的养殖黑马。

商场打拼30余年，华统集团体量已不小，资产总额超140亿元，商业版图囊括生猪养殖与屠宰、饲料、食品、房地产、酒店、金融、旅游等多个领域。朱氏兄弟野心勃勃，华统集团仍在扩张途中，左手计划扩大生猪养殖规模至500万头，右手跨界布局新能源。

在新能源风口上，养猪大户也想“飞”起来。近年来，华统集团不断押注跨界新能源，于2021年通过华统股份参股新能源公司布局光伏产业；2022年11月宣布收购高乐股份后，该公司便很快公布转型新能源的计划，拟投资20亿元在义乌经济技术开发区建设2GWH纳米固态电池项目，该投资协议于4月底正式签署，尚需提交公司股东大会审议。

只不过，大手笔跨界投资新能源并非易事。截至今年3月末，高乐股份货币资金余额仅为1245.33万元，总资产7.92亿元，且已经连续亏损3年多。华统股份2023年一季度也陷入亏损状态。这对正处于扩张中的华统集团而言，资金来源成为当下的一道挑战。同时，如何带领两家上市公司扭亏为盈，也是朱氏兄弟亟待解决的问题。

在5月9日举办的高乐股份2022年度网上业绩说明会上，高乐股份董事长、总经理杨旭恩在回复时代周报记者提问时表示，关于纳米固态电池项目资金来源，公司将根据实际情况，通过自有资金及自筹资金（包括但不限于银行贷款、发行证券）等合理的方式予以解决，公司将积极推进融资进程，并已与部分融资机构达成初步意向，目前具体资金来源、投资进度等尚存在一定的不确定性。公司将合理统筹资金安排，合理确定资金来源、支付方式、支付安排等。

➡ 下转P15

政经 · TOP NEWS

- 3 4月社零大涨18.4% 消费回升态势有望持续
- 4 鹤壁“低”房价真相
- 6 飞盘熄火之后
- 8 印度想当“基建狂魔” 背后是莫迪的超级大国梦

财经 · FORTUNE

- 9 丰网“卖身”极兔 加盟商沦为弃子？
- 10 银行存款利率下调 有大行已关闭增量业务签约通道
- 12 保险柜争夺风波发酵 厦门国际信托曾多项目踩雷
- 16 新冠感染后荨麻疹高发？ “特效针”已进医保可报销75%

产经 · INDUSTRY

- 17 “裸泳者”爱驰
- 18 华为再发人才召集令： 5倍薪资不限学历、全球招募
- 21 金价新高下的水贝淘金者
- 22 ofo创始人戴威赴美创业 名下存40条限制消费令

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

用公积金新政撬动楼市 也要关注流动性

目前，超过82个大中城市出台公积金新政支持住房消费，被纳入国家统计局监测的70个大中城市中，已有65个城市出台了更积极的公积金政策。其中，沈阳、大连、南京、青岛、郑州、合肥等13个城市已支持在购房首付中使用公积金。

长期以来，公积金容易引发关注。有人认为住房公积金不太重要，公积金储蓄罐的收益很低，根本跑不赢通货膨胀，取消它可以减轻企业的负担；也有人认为如果取消公积金会增加人们买房的压力，如果没有公积金贷款，贷款买房就更难。

设立公积金的初衷是帮助减轻消费者购房压力，让更多人买得起房。但实际上，其使用效率却并不高。

数据显示，2012—2021年，每年因公积金提取和贷款等形成的住房消费资金，在当年全国商品房销售额中的占比在15%～25%之间。占比最高的时期为2015—2016年，当时为支持房地产“去库存”，全国公积金贷款发放笔数和贷款金额出现明显上升，但占比也仅上升至25%。

出现这种情况，缘于公积金贷款额度不充足，也因为消费者使用公积金的限制太多，导致在消费者那里，有公积金固然不错，但在住房消费活动中，也不能指望这笔钱真能发挥很大作用。

现在，随着不少城市公积金新政的出台，作用逐渐凸显。

出现这种改变是因为形势比人强。5月17日，国家统计局公布4月70城商品住宅销售价格指数，70个大中城市中商品住宅销售价格环比上涨的城市个数减少，环比涨幅回落，其中二手住宅环比涨幅回落更为明显。

这证明相比疫情期间，房地产市场虽然在逐渐复苏，但复苏的势头并不稳固，消费者的预期还没有大的改善。

要落实中央要求，“因城施策促进房地产市场平稳健康发展”，就必须出台一系列支持刚性和改善性住房需求的政策措施。

近段时间，一些城市在金融、税收、限购、限价等方面的调控政策调整，特别是个人住房贷款利率下调，首付款比例降低等，都为楼市恢复发挥了重要作用。实施公积金新政相信将成为“组合拳”中的重要一环。

新政的刺激作用不言而喻。

过去，消费者购房首付须是自有资金，要想买房得先自筹首付，再向公积金中心申请贷款，现在公积金可直接用于支付首付，显然有助于缓解消费者在购房早期的筹资压力。

另外，除了支持首付之外，各地支持楼市的措施还包括，提高公积金贷款上限、允许多孩家庭在贷款上限基础上再上浮、降低公积金贷款对首付比例的要求、增加提取频率等，这些利好肯定会促使不少持观望心态的消费者下定决心入市。

公积金新政究竟会给消费者提供多少“子弹”，向楼市释放多少购买力？可以通过以往数据进行大致推算。

2021年，全国住房公积金完成缴存2.92万亿元，提取2.03万亿元，发放贷款1.4万亿元。

这意味着在2021年，公积金通过提取和贷款向居民释放了3.43万亿元资金，用于住房消费和还贷。

如果以近5年提取和贷款的平均增速计算，2023年该数字有望逼近4万亿元。增加0.57万亿元，其中既有购买新房，也有还贷，但无论如何，对楼市而言都将起到巨大的撬动作用。

当然凡事也不宜矫枉过正。用公积金新政撬动楼市，也要留意公积金的流动性。不论注入多少取出多少，池子里的水都要保持在一个相对合理的水平，这同样是一个不能轻视的问题。■

任泽平建议五年内禁售燃油车 专家：过于激进

时代财经 罗夏

5月15日，知名经济学家任泽平发文称：“建议推出五年内燃油车禁售时间表，河北以南，大力发展新能源车，‘双碳’，扩大内需。”

此番言论也引起网友热议，“河北以北地区，就不适合开电动车了？”“燃油车的生产销售和使用难道就不能产生内需吗？”也有网友对其表达支持：“现阶段新能源车市占率屡创新高，五年后燃油车可能真要退出。”

对此，黄河科技学院客座教授张翔则向时代财经表示：“汽车不仅是一种交通工具，也是大宗商品，关系到经济发展。很多车企对于GDP和就业都有很大贡献，禁售时间点不合理，过快禁售燃油车可能会造成失业问题，五年内禁售的建议过于激进了。”

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盘和林认为，任泽平的观点过度乐观。“新能源车的推广瓶颈不是销售，而是基础设施，当前我国配套设施供给尚不完善，可能会出现充电桩挤兑等情况。”他对时代财经说道。

多次力挺新能源车

公开资料显示，任泽平毕业于清华大学经济管理学院博士后，中国人民大学经济学博士。曾任国泰君安证券研究所董事总经理、首席宏观分析师等职务，现任中国民营经济研究会副会长。他最为知名的职务曾是恒大集团首席经济学家兼恒大经济研究院院长。

值得注意的是，任泽平曾在多个场合为新能源汽车的推广摇旗呐喊。

2022年6月，任泽平在2022年新能源汽车产业链投资年会上表示，在当下，新能源相关的产业是未来中国

经济最有希望的，最具爆发力的领域，从长远看，当下不投新能源，就像20年前没买房。

对于巴菲特减持比亚迪一事，任泽平此前更是直言股神错了。“巴菲特这次减持不知出于何种目的，如果是看空新能源行业前景的话，巴菲特这次错了。”“他毕竟年事已高，对新能源也未必了解，否则不至于错过特斯拉等美国近年最优秀的公司。”

时代财经检索泽平宏观观账号发现，每隔一段时间，任泽平就会通过公众号复读“当下不投新能源，就像20年前没买房”的口号，可见其对于新能源行业的信心满满。

任泽平不断重复“当下不投新能源，就像20年前没买房”。

禁售燃油车，欧盟分歧重重

任泽平的乐观在一定程度上是有道理的，毕竟欧洲地区已经确定了禁售燃油车的时间表，但他可能有些过于乐观。

2023年4月，欧盟理事会批准的燃油车禁售时间表正式生效。根据欧盟理事会此前批准的法规，从2035年起欧盟境内将禁止销售非零碳排放的新燃油车。不过，在德国要求下，使用碳中性燃料的新燃油车有望在2035年后继续销售。

欧盟理事会在声明中指出，根据这项法规，从2030—2034年，新的燃油轿车和小型客货车的二氧化碳排放量将比2021年分别减少55%和50%，到2035年均降至零。声明还表示，欧盟委员会将在与利益相关者协商后提出一项提案，在2035年后允许完全使用碳中性燃料的车辆注册。

即使是在步伐最统一的欧洲，各国对于“禁售燃油车”的态度也有所保留。目前的禁售时间表是各方妥协

的结果，围绕相关具体条款，欧盟内部一度爆发分歧，导致原定3月初的批准流程被迫推迟。

对于禁售燃油车的一种担忧是就业问题。欧洲汽车供应商联合会预计，受燃油车禁售令影响，到2040年欧盟汽车生产商可能被迫削减50万个工作岗位。福特汽车首席执行官吉姆·法利估算，生产电动汽车所需的人力将减少40%，如果欧洲汽车业按照这个比例计算，相当于要减少140万个工作岗位。

做好禁售的准备了吗？

回到中国市场，如今新能源汽车销量确实一路高歌猛进。乘联会数据显示，2022年全年累计售出567.4万辆新能源乘用车，同比增长90%，新能源车渗透率逼近30%，大幅超过此前的20%目标。

在新能源车愈发成为增长点背景下，不少自主品牌也宣布了停售燃油车的时间表。

比亚迪一马当先，在2022年3月停产燃油汽车，专注于纯电动和插电式混动汽车业务；北汽集团、长安汽车被曝计划在2025年全面停售燃油车；东风风行也被曝计划在2025年内实现全面电动化，在2027年内停产燃油车；哈弗则将于2030年正式停售燃油车……

但在今年促消费的背景下，情况似乎有所不同。乘联会秘书长崔东树向时代财经表示：“燃油车消费是民生消费，新能源车是改善需求，不能偏废。在今天的经济复苏中，购车消费中入门级燃油车消费仍然不足，需要有效改善燃油车需求。”

不少消费者也表示现阶段新能源车还存在一些不足，比如续航焦虑以及补能基础设施普及率不够高。

在业界看来，从技术上来说，电池的续航和充电还没有突破瓶颈。大部分纯电动车充至80%需要30分钟以上，节假日充电桩排队的报道屡见不鲜，相较而言，充电设施的建设和体验，距离燃油车加油的便利性还有差距。此外，冬季续航下降充电变慢等情况也有待解决。

对于禁售燃油车时间表，张翔指出：“新能源车技术不成熟的话，禁售燃油车会导致新车价格大幅度上涨，可能会让百姓买不起车，或者汽车销量大幅下降。”在他看来，五年内禁售燃油车太激进了，不适合我国新能源车发展的实际情况。

汽车逐步转向新能源，已是一种共识。但究竟何时禁售燃油车，可能还要分地区、分情况。

2019年5月，能源与交通创新中心在《中国传统燃油车退出时间表研究》（下称《研究》）中表示，中国有望于2050年以前实现传统燃油车的全面退出，但由于各地区的经济发展、汽车人均保有情况、新能源汽车产业发展、充电基础设施建设等因素都不尽相同，所以《研究》提议传统燃油车的禁售与退出可按照“分地区、分车型、分阶段”的步骤逐步推行。

《研究》指出，一些特大型城市（如北京、上海、深圳等）以及功能性示范区域（如海南等）将率先实现燃油车禁售的目标，接着就是传统汽车限行限购城市和蓝天保卫战中的重点区域省会城市、重点区域，最后是西北、东北、西南等地区。而在车类上，率先实现燃油车禁售目标的城市，其公交车、出租车、网约车、环卫车等燃油车或在2020年率先实现退出，私家车燃油车最晚将在2030年前全面退出，而轻卡、重卡等商用车则在2050年全面实现新能源化。■

始终坚持以制造业立省
建设更具国际竞争力的
现代化产业体系

4月社零大涨18.4% 消费回升态势有望持续

时代周报记者 王晨婷 发自上海

5月16日，国家统计局公布4月宏观经济数据。

1—4月份，全国固定资产投资(不含农户)147482亿元，同比增长4.7%。4月份，全国规模以上工业增加值同比增长5.6%，社会消费品零售总额34910亿元，同比增长18.4%。

受去年低基数影响，4月数据出现明显反弹。但若剔除低基数影响，经济修复的势头则较为温和。环比来看，4月社零微涨0.49%，规模以上工业增加值则环比下降0.47%。对比此前各家机构发布的预测，多项数据略低于市场预期。

国家统计局新闻发言人付凌晖在新闻发布会上表示：“就业形势整体改善，消费和服务业企稳回升，有望成为二季度经济向好的重要支撑力量。”

但值得一提的是，由于2023年毕业生陆续进入就业市场等原因，4月份16～24岁的青年失业率首次突破20%，达到20.4%。

社零大幅增长

在经济恢复好转，政策效应持续释放、去年同期基数较低等因素共同作用下，4月份主要生产需求指标同比增速回升明显。

其中，消费指标修复最为显著。4月，社会消费品零售总额34910亿元，同比增长18.4%，比上月加快7.8个百分点；环比增长0.49%。

从消费类型看，餐饮收入3751亿元，增长43.8%，商品零售则同比增长15.9%。其中，金银珠宝类涨幅最为显著，同比增长44.7%。近日，国际金价创历史新高，国内今年以来的金银珠宝类零售也屡创新高，超出市场预期。

4月汽车类零售同比增长38%，拉动社零数据增长1.9个百分点。中国汽车工业协会数据亦显示，4月份，我国汽车产销量分别完成213.3万辆和215.9万辆，同比分别增长76.8%和82.7%。

作为我国支柱产业之一，提振汽车消费也是各地消费政策的核心。时代周报记者注意到，上海、山西等多地在近期打出政策“组合拳”，其中都提到促进新能源汽车消费、加快活跃二手车市场、提供购车补贴等内容。各地促汽车消费的“政策礼包”



频出，效果也得到了显现。1—4月汽车类零售额达14114亿元，同比增长5.4%。

不过，这一数据可能还无法说明我国消费已全面恢复。

“18.4%的数据看起来有显著增长，但仍未达到全面恢复的阶段。这一数据是建立在去年同期的低基数上，也略低于此前市场22%左右的预期。目前消费的恢复主要集中在服务业领域，包括线下出行、餐饮住宿等，实际上一些商品消费尚有不足，因此构成对消费的拖累。”中国首席经济学家论坛理事王军告诉时代周报记者。

“当前，消费恢复仍是初步，居民消费能力提升和消费意愿增强还有空间。”付凌晖在发布会上也谈道，在经济环境逐步改善的情况下，居民消费倾向也在提升，从一季度情况来看，居民平均消费倾向比去年四季度有小幅回升。总体表明，消费进一步恢复的前景是看好的。

付凌晖表示，下阶段，随着稳就业政策落实落细，就业形势有望继续改善。就业稳定改善，有利于经济运行保持在合理区间，也有利于增加居民收入，增强消费能力，发挥消费对经济增长的带动作用。此外，各项促消费政策进一步显效发力，新消费模式不断拓展，消费回升态势有望持续，

将带动经济整体好转。

制造业修复放缓

从工业数据来看，4月份，规模以上工业增加值同比实际增长5.6%，环比下降0.47%。1—4月份，规模以上工业增加值同比增长3.6%。

分三大门类看，4月份，采矿业增加值同比持平，制造业增长6.5%，电力、热力、燃气及水生产和供应业增长4.8%。分行业看，4月份，41个大类行业中有25个行业增加值保持同比增长。其中，装备制造业增加值同比增长13.2%，高于全部规上工业增速，拉动规上工业增速加快1.3个百分点。

此前国家统计局公布的数据显示，4月份，制造业采购经理指数(PMI)为49.2%，比上月下降2.7个百分点。这意味着，在3个月的短暂扩张期之后，制造业PMI又重回荣枯线之下。

付凌晖在发布会上回应称：“PMI出现小幅回落至临界点以下，是在经济恢复过程中的暂时性现象。主要原因包括企业去库存影响、季节性因素等。前期生产快速修复，需求恢复相对偏慢，一定程度上抑制了生产的继续扩张。”

工业生产略显疲弱，和制造业投资、基建投资增速小幅回落相关。

1—4月份，全国固定资产投资(不含农户) 147482亿元，同比增长4.7%，

比1—3月份回落0.4个百分点。分领域看，基础设施投资同比增长8.5%，制造业投资增长6.4%，分别回落0.3个和0.6个百分点，房地产开发投资下降6.2%。

“未来要使工业生产出现更加旺盛的态势，除了要稳定制造业投资、稳定基建投资之外，还需要尽可能拉动出口增长，增强外贸企业的出口竞争力。多方发力才能使工业生产增加值有更良好的表现，部分中低端制造业仍面临较大压力，或存在产能过剩问题，必然会拖累生产，需要重点关注。”王军认为。

浙商证券首席经济学家李超告诉时代周报记者，上半年经济仍呈现弱修复态势，尽管出行、旅游等消费需求不断释放，但企业信心仍显不足，经济尚未回归潜在增速，制造业也将面临较多挑战。“例如，后续民间投资或将面临企业效益下滑、市场预期不稳等制约因素，预计今年制造业投资呈现震荡走低态势。”

“工业生产总体保持稳定恢复态势，但要看到，目前工业生产还面临着不少困难和压力。”付凌晖指出，目前市场需求制约仍比较突出，要持续恢复和扩大需求，深化供给侧结构性改革，改造提升传统产业，培育壮大新兴产业，巩固优势产业领先地位，提升产业链、供应链韧性和安全水平，促进工业平稳健康发展。■

西部加速建大学

◀ 上接P1

杨成钢向时代周报记者举了个例子，四川射洪目前建设的锂电科技学院，预计今年下半年开始招生。该学院项目建成后，与射洪近年来产值高速增长的锂电产业相关，将为该市加快建设“锂业之都核心区”提供人才保障。

“这些学校的培养方式就像是订单式培养，直接解决了所谓大学生‘就业难’问题，符合目前培养应用性人才的导向，同时又可以为当地的产业输送人才，为该产业发展提供更多可能。”杨成钢说。

再如，目前位于四川省宜宾市的宜宾大学城，从2016年开建至今，已经有12所高等院校，在校大学生9万余名，并引进欧阳明高、邓中翰等院士(专家)工作站7个、产研院13个。

与此适配的是，宜宾建设“动力电池之都”速度加快。

尤其是欧阳明高院士工作站在宜宾的落户，带动宁德时代、吉利、苏州天华超净、天宜锂业等众多锂电领域龙头企业扎堆在宜宾建厂，携手共同打造世界级锂电产业集群。

2022年，宜宾市规模以上工业增加值比上年增长7.5%，其中动力电池增长3.4倍、新能源汽车增长22.6%、智能终端增长9.0%。

大学城的高校团队不仅能吸引企业入驻，还培育出一批专业对口的人才。同时，大学生们有机会接触到相关产业前沿的生产经验，也能吸引更多的考生报考这些高校。

杨继瑞认为，在这些地级市建设高校不仅与当地产业发展适配，让校园经济能够成为城市经济的重要支撑点与增长点之一，同时还可以减少成都的人口虹吸。

事实上，成都“虹吸”周边地级市人口的现象较为突出。从2017—2022年，四川各市中，成都的常住人口增加最为明显，达到208万。

“近年来成都所吸引的常住人口主要来源于西部其他城市，尤其是四川省内的其他城市。”杨成钢此前在接受时代周报记者采访时指出，如果比较四川省与成都市在“六普”和“七普”之间的常住人口增量情况，会发现成都的增量是比四川高的，这也就说明了四川省各个地市州的人口流动很大一部分到了成都。

“这些地级市建设高校可以在吸引人才的同时，争取留住人才，减缓当地年轻人才流向大城市的趋势。”杨继瑞说道。

不仅要数量，还要质量

过去5年，在西部地区，不止四川

在大力建高校。

除了西藏、甘肃与青海没有新建高校，其余各省份的高校数量均有所增长。广西增长达11所，成为除四川以外另一个呈两位数增长的省份，新疆的增长数量则达到8所，重庆、贵州、云南也均增长了5所。

在杨继瑞看来，西部能建这么多高校，既与过去的高校数量较少，有空间建设高校且成本相对较低有关，同时也与政策的大力支持有关。“尤其是在西部大开发的背景下，西部高校建设方兴未艾。”

事实上，西部作为中国发展较为靠后的地区，高等教育振兴一直都是重要命题。

根据《中西部高等教育振兴计划(2012—2020年)》，通过东部高校“对口支援西部地区高等学校计划”等系统性政策，提升中西部高校的师资建设、科研创新、人才培养、基础设施建设水平。

2017年，教育部印发《关于“十三五”时期高等学校设置工作的意见》，明确要对接西部大开发等国家重大区域战略和产业战略，支持确有需求、现有高等学校培养能力不足同时又确有支撑与保障能力的地区新设高水平应用型高等学校。

目前，西部地区以全国27.12%的

人口，占有全国26.82%的普通高校数量，每百万人口拥有的普通高校数(高校数量/该地常住人口数量(百万))达到1.93，高于一些中部、东部省份。

不过，虽然西部地区的进步不小，但在教师资源、经费投入、教学科研设备等指标方面，与东部地区仍有一定差距。

杨继瑞指出，目前西部的高校要从追求数量，转化成追求质量。“我认为目前西部高校的当务之急是提档升级，在人才培养、科学研究、社会服务、文化传承与创新、国际合作交流等方面进行内涵发展，同时加大校企之间的联系，让高校培养出来的人才能够为当地的高质量发展推波助澜。”

国家“十四五”规划中也提及，要优化区域高等教育资源布局，推进中西部地区高等教育振兴。

据教育部相关负责人介绍，“十四五”期间，将在西北、西南、中部三大区域分别布局建设高等教育的创新综合平台，共建共享优质的教育、科研、人才资源。支持中西部高等学校优化化学科专业结构，要加大东部高校对口支援西部高校的工作力度，加大对西部高校的优质教育教学资源的供给力度。

西部高等教育，还在继续发展中。■

26.82%

◀

鹤壁“低”房价真相

时代周报记者 曾思怡 发自广州

买房像买菜？
据媒体报道，近日北京的丁先生在河南省鹤壁市花10万元买8套房的新闻冲上热搜。“买菜式”买房引发诸多网友热议，有人质疑消息的真实性，有人怀疑房屋质量能否有保障。

连日来，“低价”“宜居”等字眼给鹤壁带来大量流量和曝光率。在当地从事房产中介的王雨（化名）告诉时代周报记者，最近几天，他和同事接到大量购房咨询电话，客户基本都是外地人，都是来打听一两万元能否真的在这里买到房。

“鹤壁中心城区肯定买不到，这里的房子单价主要在每平方米7000～1万元，新闻里一两万元全款买房的应该是老城区。”王雨表示，离市中心最远的鹤山区在30公里开外，人很少，居住群体以老年人为主，医疗资源、教育资源等相对匮乏，当地人基本不会在那里买房。

“一两万元的房子主要在老城区”

据媒体报道，购房者丁先生在去年10月来到鹤壁，看到街上人流如织，一如旧时的北京王府井，他喜欢这里的安静、舒服和历史文化，买这些房子不是为了赚钱，而是为了自己和家人居住。

作为一名网店经营者，丁先生此前就在网上搜索便宜的房产用作仓库，2020年10月，他在鹤壁购买了8套房，其中1套房全款1000元、中介费1000元。这些房产都是老旧的二手房，没有物业费，每个月只需要支付几元卫生费。

鹤壁市住房和城乡建设局相关负责人表示在接受媒体采访时表示，经过调查及联系，网络上提到的买家确实存在，但这只是特例，且多套房源为2年前在山区及鹤山区这样的老城区购买。

针对1000元一套的房源，该负责人表示，在系统里面没有显示该套房源。“其购买的10来套房源中有5套已办理过户手续，其余房产尚未办理过户，并且也没有通过中介。”

“在鹤壁，一两万元拿下一套房的情况确实存在。”王雨表示，但只能在位置偏远的鹤山区、山城区。

时代周报记者在线上看房平台检索上述两个城区的房源发现，当前鹤山区并无在售新房，在售二手房仅有2套，有一套占地70多平方米、总价13万元，有一套占地100多平方米、总价9万元，并未见热搜中提及的总价几千元或者一两万元的房源。

王雨告诉时代周报记者，鹤山区



二手房源不少，总价多在1万～5万元之间，但因为没有市场，很少会挂在线上看房平台，“一般是线下或者短视频平台找客源了”。

山城区和鹤山区同属于老城区。据王雨介绍，这里的房屋总价一般在5万～10万元不等，也有位置较好的新房，总价20来万元，“老城区大部分还是不超过5万元的老破小房、回迁房”。

据媒体报道，当地有中介正在销售的2.6万元70平方米大产权住宅房，位置在老城区较偏僻的街道，之前是工矿区，该房屋所在小区实际住户已经很少。

王雨补充道，在鹤山区和山城区等老城区，大多数房子房龄都有几十年，“住在那边的基本只有老人了，印象中一直都是这个价格，当地人基本不会买来居住，前几年还盛行那里的房子比墓地便宜的说法”。

新城价格坚挺

鹤壁的房价真有那么便宜吗？

在线上看房平台，鹤壁房源主要划分为5个区域，分别是老城区鹤山区和山城区，新区淇滨区，还有两个县城，淇县和浚县。

老城区的房子单价一两万元的还有很多空置，但在淇滨区，作为鹤壁市政治、文化、交通中心，房价整体坚挺。

平台显示，鹤壁房价最新均价7800多元每平方米，比上月下降0.5%，每平方米均价较相邻的新乡市高出500多元，较安阳市高出1000多元。而鹤壁的新房大部分位于淇滨区，少数位于山城区。

当前来看，鹤壁房价畸低只是出现在部分地区，当地楼市整体稳健。

“从2018年到现在，新区房屋均价在5年间涨了2000多元，疫情期间

有轻微的下降，但是现在也回温了，我们这儿结婚都是要去新区买房的。”王雨说，主要的教育资源、医疗资源、商业区基本集中在淇滨区，本地年轻人基本都会在这里买房定居。

此番“买菜式”买房冲上热搜后，王雨和同事都在短时间内接到大量外地打来的咨询电话。

“整个中午都在忙，每隔几分钟都有外地人打电话过来咨询这边的房价，但是得知房子地段以后大多被劝退，也有一两位说有时间过来看看，但是有明确购房想法的还没有。”

王雨表示，如果想买这些房子作为投资的话，建议外地客户谨慎选择，“没什么升值空间，也租不了几个钱”。

资源枯竭型城市

在鹤壁“买菜式”买房冲上热搜后，很多人轻易联想到鹤岗。

而在低房价之外，这两个城市还有一个共同点——均为资源枯竭型城市。

鹤岗的城市发展轨迹被大家熟知。20世纪，煤炭资源为这座东北小城带来源源不断的发展动力，但随着煤炭枯竭，产业转型跟不上，批量工作岗位消失，大量人口外流，房屋空置、低价出售作为城市发展缓慢的表现之一。

鹤壁的轨迹大同小异。

60年前，煤炭动力让鹤壁一跃成市。建市后，机关设在鹤壁集（现隶属于鹤山区）。随着矿区建设发展，当时狭小的鹤壁集无法满足开展工作的需要。其后，鹤壁市委迁至大胡（现今山城区政府所在地），并在此一驻就是40年。在此期间，机械制造、无线电信息等产业得到快速发展。

此时，大胡主城区的工业经济依旧以煤炭为主，考虑到地域有限，加上地处丘陵盆地，投资环境差，吸引外资能力不强，严重制约城市发展。1992

年7月，鹤壁兴建淇滨经济开发区。

1999年5月，淇滨区成为鹤壁市新 的政治、文化、交通中心，大量投入的人流、产业、城建让这里一跃成为鹤壁最繁华和热闹的区域，并持续吸走鹤山区和山城区的人口。

作为典型的资源枯竭型城市，鹤壁产业逐渐转型。

当前，鹤壁4个产业集聚区和3个特色产业园区的现代化学工业、食品、汽车零部件、金属镁、数码电子等产业被列入河南省十大产业振兴规划，是中国中部地区重要的现代化加工基地、镁加工基地和食品产业集群。

据2023年鹤壁市政府工作报告，过去五年，鹤壁生产总值迈上千亿元台阶，人均生产总值迈上7万元台阶。

时代周报记者整理发现，过去五年，鹤壁人均GDP在全省排名均处于第5名到第7名之间，在全省18个城市中稳居中上游。

产业稳住了人口。鹤壁市统计局发布的《2022年鹤壁统计年鉴》显示，2006年，鹤壁市常住人口达144.04万，并呈波动性增长，在2022年全市常住人口达到157.24万。

在鹤壁低价房新闻备受关注的背后，城市各方面如何均衡发展值得深思。

比如，作为这座城市起飞的地方——鹤山区，现状略微落寞。时代周报记者整理发现，根据第七次全国人口普查数据，截至2020年11月1日，鹤山区常住人口为62713人，是鹤壁人口数量最低的区县；而作为市中心的淇滨区，人口达46万。

每一次意外走红都可能给城市带来想象不到的惊喜，前有鹤岗、淄博，现在是鹤壁，如何将喧嚣的热搜转化为地区发展动能，让沉寂已久的鹤壁老城区重新焕发活力，或许值得思考。■

侨见大湾区的新商机

时代周报记者 丁远泓 发自广州

时隔4年，华侨华人粤港澳大湾区大会再次举办。

5月17日，2023华侨华人粤港澳大湾区大会在广东江门举行。这是2019年首届华侨华人粤港澳大湾区大会成功举办后，再次举行这一会议。来自五大洲90个国家和地区，共700多名华侨华人欢聚一堂，共叙乡情，共谋发展。

除了主会场，大会还设有线上12个分会场，分别在马来西亚、泰国、南非、英国、加拿大、美国、巴拿马、秘鲁、委内瑞拉等11个国家和地区。

此次会议向广大华侨华人展示了大湾区建设的成就，同时推介大湾区城市，吸引华侨华人回到故乡参与大湾区建设。

在主会之外，现场还围绕“侨团建设”“侨青发展”“华文教育”“华文媒体”四个主题，举办了四场平行分会。

推动家乡经济发展

大会主会场选择在江门，与江门

“中国侨都”的名号有关。

数据显示，江门五邑籍港澳台同胞和海外侨胞有530多万，遍布世界140多个国家和地区。

这530多万同胞和侨胞也为江门经济发展作出了突出贡献。据统计，江门现有侨资企业4000多家，累计投资总额超470亿美元。

甄瑞权的公司就是其中之一。2011年，祖籍开平的澳门东望洋集团董事长甄瑞权回到江门，成立了东望洋（江门）食品有限公司，现在该公司已成为江门食品制造行业的标杆企业。

“以后我将更加积极发挥江澳两地社团作用，举办多种形式的互动往来活动，培养澳门青年深厚的家国情怀，鼓励他们把握国家发展机遇，找到自身价值，实现个人梦想。”甄瑞权说道。

2022年，江门市侨资企业工业产值和营收合计2066.93亿元，其中工业企业产值1912.24亿元，占全市规上工业企业产值34.27%；工业企业增加值495.7亿元，占全市规上工业增加值36.47%。

作为海外华侨华人观察广东乃

至中国的重要窗口，江门近年来大力推进“侨都赋能”工程，加快平台建设，提升“文化交流、经贸合作、维护权益、侨务智库”四大功能。

为了进一步推动江门“侨乡资源”转化为发展优势，以“侨”为“桥”更好地吸引华侨华人回国投资兴业，2023年广东省政府工作报告提出，要推动江门深入开展便利华侨华人投资制度专项改革试点。

事实上，华侨华人不只为江门的经济发展作出贡献。数据显示，广东全省共拥有超3000万海外侨胞，占全国海外侨胞人数一半以上。与此同时，截至2021年年底，在粤创业发展的侨资企业占全省外资企业半数以上。

今年以来，广东实施“侨助广东高质量发展行动”，五大方面16条举措也已在省内全面铺开，文化引侨、平台联侨、政策惠侨、经济聚侨等各项工作正在稳步落实。

2023年，中国侨商投资（广东）大会中的签约项目总金额合计1.63万亿元，投资贸易合作项目856个。其中，侨商在粤投资项目616个，投资总额6582亿元；侨资企业贸易项目240个，贸易项目总金额9688亿元。

广东，依然是海外华侨华人投资兴业的热土。

推动大湾区建设

华侨华人也是大湾区建设的重要参与者、支持者、见证者。

目前，粤港澳大湾区被赋予了“新发展格局的战略支点、高质量发展的示范地、中国式现代化的引领地”的新定位。

2023华侨华人粤港澳大湾区大会的召开，也是期待华侨华人在了解大湾区的基础上，更加踊跃投身大湾区、建设大湾区，广泛宣传大湾区、推介大湾区，深入研究大湾区、建言大湾区。

中央统战部副部长、国务院侨办主任陈旭表示，希望广大侨胞抓住机遇、发挥优势、深化合作，更深入、更精准地参与到中国新一轮改革开放中来，在粤港澳大湾区这个国际性舞台上大展鸿图、共享荣光。

广东省委书记黄坤明表示，华侨华人可以充分发挥资金、技术、人才和熟悉国际市场等多方面优势，积极投资兴业、创新创业，在推动大湾区高质量发展中实现自身事业的更大成功。

黄坤明指出，华侨华人还可以进一步发挥沟通中外的桥梁纽带作用，用亲身感受、生动事例讲好大湾区故事，为建设世界级的大湾区、发展最好的湾区营造更好的外部环境；可以深入研究大湾区、建言大湾区，多建睿智之言，多献务实之策，为大湾区建设贡献更多侨胞智慧。

值得注意的是，粤港澳大湾区为侨界青年提供了广阔舞台，高质量发展为侨界青年提供了更多选择。

粤港澳大湾区（广东）创新创业孵化基地总裁陈山在“侨青发展”平行分会中表示，粤港澳大湾区的发展蕴藏着侨青创业的无限机遇，侨界青年创业应精准选择赛道发挥比较优势。

泰国中华总商会主席林楚钦则在“侨团建设”的平行分会中表示，近年来，中国持续对外开放，向世界各国分享巨大市场和发展机遇。泰国中华总商会将继续团结、凝聚侨界的智慧和力量，为高质量建设粤港澳大湾区，实现中国式现代化和中华民族的伟大复兴，作出新的更大贡献。

“汇聚侨力量，圆梦大湾区”。华侨华人助力粤港澳大湾区建设的步伐，还在继续。■

粤港澳正在造“创新湾区”

时代周报记者 阿力米热 发自广州

从古至今，水路都是带动一个片区经济发展的重要命脉。

依托着水路相连、港阔水深，作为中国开放程度最高、经济活力最强的区域之一的粤港澳大湾区串联了各地技术和资源配置，以不到全国0.6%的面积，创造了全国12%的GDP，成为名副其实的“中国第一湾”。

如今，在广佛、深莞惠、珠中江等都市圈的“合聚变”中，背靠教育科研资源优势和完整产业链基础，粤港澳三地国际科技创新影响力显著增强，也向世界展示了科技强国建设中的“湾区力量”。

通过协同建设发展，2022年，广东全省研发经费支出约4200亿元，研发人员数量、发明专利有效量、PCT国际专利申请量、高新技术企业数量等主要科技指标均保持全国首位。区域创新综合能力连续6年全国第一，“深圳—香港—广州”科技集群在全球创新指数排名连续三年位居第二。

实际上，粤港澳大湾区在建设国际科技创新中心的道路上取得的一系列亮眼成绩，都离不开政策上的引领。《粤港澳大湾区发展规划纲要》公布至今已满4年。这4年来，层出不穷的前沿科技在粤港澳大湾区各科创平台上碰撞出了不少火花。

然而，与京津冀、长三角这些具有全球影响力的国际科技创新中心相比，粤港澳大湾区在产学研方面的融合还有进一步深化的空间，科技创新力量尚未形成合力。

要成为更具有全球影响力的国际科创中心，并向世界级城市群迭代，大湾区还任重道远。

如今，推进大湾区实现科技水平自立自强，促进大湾区进一步融入全球的机会来了：5月20—23日，2023大湾区科学论坛在广州南沙召开。

以“智汇湾区、湾和世界”为主题，本届论坛将聚焦人工智能、纳米科技、高能物理、生物医药与健康、信息与通信、“一带一路”高质量发展等重要领域，向全世界展现粤港澳大湾区国际科技创新中心建设的最新进展和广东科技创新的最新成果，促进科技交流合作，为推动高质量发展，构建人类命运共同体贡献湾区力量。

南沙，从“经济强”到“科技强”

最近几天，全球各地100多名顶尖科学家相聚广州市南沙区。这是2023大湾区科学论坛举办地，也是论坛永久会址。

而地处粤港澳大湾区几何几何中心的南沙，正全速启动创新引擎，积极破题。

中科宇航参与研发的“力箭一号”首飞成功；列入国家“十四五”相关规划的冷泉生态系统科学大装置系统正紧锣密鼓推进；在广州海瑞克南沙工厂通过验收下线的“申崇号”盾构机，在长兴岛顺利始发，助力“上海轨道穿越长江第一隧”掘进施工……

这些重大科技突破的背后，正是这片区域整体竞争力、发展力的与日俱增。

映射在经济数据上，是南沙自2014年GDP首次突破千亿元之后，只用了7年时间就再度突破2000亿元大关，达至2131.61亿元。从增速上看，近10年，南沙GDP平均增速达到了10%。

人口方面，立足“枢纽+”交通战略，以南沙为原点的大湾区“半小时交通圈”加速形成，直通中山、珠海、东莞、深圳等城市，从而带来了人口激增。2012年，南沙刚刚获批国家级新区之时的常住人口为60余万人，到了2022年，南沙全域常住人口增长到92.94万人。

2022年，随着《广州南沙深化面向世界的粤港澳全面合作总体方案》的出台，南沙的生长路径也被描绘得越来越清晰——打造成为立足湾区、协同港澳、面向世界的重大战略性平台。

南沙区科技局的消息显示，截至2022年年底，全区累计建成明珠科学园、广州海洋实验室、冷泉装置、“风洞”“识海”项目等各类创新平台370个，其中省级高水平创新研究院4家，



省级新型研发机构14家，分别占全市的1/3、1/5。

这意味着，在南沙制造业不断升级，推动高质量发展的过程中，南沙正深耕科学发现，为产业发展注入“源头活水”。以商业航天产业为例，南沙正在积极布局商业航天产业链条，完成集运载发射、卫星研制和航天应用于一体的商业航天全产业链布局。

作为商业航天产业“链主”，中科宇航产业化基地在南沙的落成，宣告国内首个全产业链精益化、数字化、智慧化的商业航天产业化基地投产运营，将带动千亿级规模的宇航动力研发、卫星研发、火箭卫星测控等上下游关联产业链汇集南沙。

“我们在广州南沙的产业化基地主要用于开展系列化固体、液体运载火箭的生产、试验、总装测试等工作。目前‘力箭一号’运载火箭即将进入正式量产阶段，将推动大湾区打通前沿基础研究与科学应用的全创新链。”中科宇航（广州）装备工业有限公司副总经理李秦峰说道。

谈及落地南沙的主要原因时，李秦峰表示，南沙区交通便利、出海便捷，为企业的发展、扩大生产规模以及将来的海上发射，提供了非常有吸引力的平台和想象空间。“另外，南沙区发布的‘探天九条’，这对商业航天企业是真金白银的支持，对企业初期的成长、中长期的发展以及整个产业链的支撑都是非常重要的。”

“更为重要的是，珠江三角洲作为港澳地区的经济腹地，一直采取开放的政策。广州长久以来是华南地区对外贸易的枢纽、千年商都，深圳更是我国改革开放的示范窗口。总体而言，粤港澳大湾区的对外贸易水平和对外开放程度在国内处于先进地位，具备发展成为世界一流湾区的各项基础条件。”李秦峰说道。

重要城市，从“科技强”到“科创中心”

目前，全球约60%的经济总量集中在在海口，从而使得“湾区经济”成为大国发展标配，也是大国发展的主要战略之一。

除了粤港澳大湾区外，世界上最为知名的3个湾区，分别是现代金融为核心的纽约湾区、以科技创新为核心的旧金山湾区、和以现代制造为核心的东京湾区。它们皆是因港而生、依湾而兴，其经济发展主要经历了港口经济、工业经济、服务经济、创新经济四个阶段。

与纽约、东京这类具有全球中枢

性质的湾区相比，粤港澳大湾区与旧金山湾区有一定的相似之处。一方面，两个湾区都具有“科研湾区”与“创新型湾区”的特点；另一方面，两个湾区都兼备金融业和创新科技两个支点。

观察湾区内的城市，不难发现，广州、深圳、香港和澳门已经成为了湾区发展的重要引擎。

其中，香港是全球一流的国际金融中心，拥有非常完善的金融体系，而深圳作为全国性经济中心城市和国家创新型城市，不仅有多多个全球知名的科技企业，也有大批中小型型科创企业在此生根发芽。

统计数据显示，2022年，在全球经济形势充满不确定性的背景下，粤港澳大湾区GDP突破13万亿元，依然保持强势发展。其中，广深港三地占大湾区GDP比重超过65%。

随着粤港澳大湾区建设的大力推进，创新资源要素在深港两地、珠江两岸、四大重要城市之间跨河、过江、越海，频繁流动、深度共享。目前湾区内已经形成了以生物制药、高端装备制造、人工智能、新材料等高新技术产业为主导的战略性新兴产业集群，促成了科创资源的快速集聚和科创成果的井喷。

目前，大湾区已建成34家国家级、71家省级国际科技合作基地，国家高新技术企业达5.7万家；专利授权量2021年超78万件，年增长率高达40%；科技财政支出占比基本维持在7%以上的水平，全社会研发投入增长率达14.52%。

具体到四个重要城市中，2022年，广州在“自然指数——科研城市”全球排名跃升至第10位，科技创新综合水平正“变量”转化为高质量发展的“增量”。其高新技术企业、科技型中小企业数量分别突破1.23万家、1.67万家，双双创历史新高。不仅如此，去年还有22家企业入选胡润全球独角兽榜，增量（比上一年度增加12家）居中国第一。

而深圳作为国内最早探索创业投资和孵化本土创投行业的先行城市，目前国家高新技术企业数量已突破2.3万家，仅2022年就新增2043家，提前实现了《深圳市科技创新“十四五”规划》中2.2万家国家高新技术企业的建设目标。

与此同时，香港和澳门作为国家创新体系和国家战略科技力量的重要组成部分，也在拓展新的增长动力——科技创新。

例如2022年12月发布的《香港创新科技发展蓝图》提出，到2032年，研

发支出占本地生产总值比重从目前的0.99%提升至2%，初创企业数增至约7000家，创科产业从业人员从4.5万余人增至不少于10万人。

一系列量化指标，均表明粤港澳大湾区的科创能力正持续增强。

在《粤港澳大湾区发展规划纲要》的指引下，各城市的创新载体、创新主体和国际人才不断集聚发展，加快建设国际科技创新中心。中山大学区域开放与合作研究院院长、港澳珠江三角洲研究中心教授毛艳华告诉时代周报记者，在湾区科创的日益融合之下，大湾区要想打造一流湾区和科创中心，则需更好地分工协作、融会贯通。

“港澳地区拥有基础科研和科技金融方面的科创资源优势，而珠三角地区拥有高端制造业和创新型企业的产业体系优势。‘一国两制’下，大湾区能通过对内对外双向开放，汇集全国乃至全球的科创和产业要素并融会贯通，从而通过‘自主研发+国际合作’促进大湾区整体科创能力和产业体系的高质量发展。”毛艳华说道。

大湾区，从“科创中心”到“科创枢纽”

随着大湾区建设不断深入，三个法域、三种货币、三个关税区，是粤港澳大湾区发展的独特优势，而如何加快科创人才、资源、项目等资源的双向流动和相互促进，对激发科创活力至关重要。

河海大学区域和城市高质量发展智库首席专家刘奇洪在接受时代周报记者采访时分析称，作为定位具有全球影响力的国际科技创新中心，与京津冀、长三角对比，粤港澳大湾区科技创新力量偏弱，产学研还没有形成真正合力。

“广州虽然是中国科教中心之一，但在科技创新方面可谓‘有高原无高峰’，导致广州与粤港澳大湾区新兴产业联系不够强，并没有真正成为粤港澳大湾区科技创新策源地。香港、澳门则缺乏制造业，一些大学尽管有新材料、电子信息、智能制造、生物技术、大数据等专业，但也缺乏产业应用场景。”刘奇洪表示。

实际上，为破解粤港澳三地融合发展瓶颈，过去两年多来，大湾区不断出台重磅政策措施，包括横琴、前海、南沙三大平台先行先试，粤港澳大湾区城际铁路建设规划得到批复，大湾区内地城市试点实施往来港澳人才签注政策等。

这些政策的相继落地，无疑会促进三地优势互补、协同发展，推动大湾区扩大开放。

值得一提的是，在南沙，跨境贸易投资、高水平开放试点等一批重大平台政策陆续推出，并获得了一定的成果。

数据显示，截至2022年年底，南沙已累计落户港澳企业2787家，投资总额1016.71亿美元。这意味着，南沙正逐步成为大湾区当下和未来的重要开放平台。

粤港澳大湾区的合作还在继续。广东省商务厅厅长张劲松在2月的一场投资贸易政策宣讲会上介绍：“2023年粤港澳大湾区全球招商大会计划10—11月在广州举办，广东希望与香港、澳门一起把大会办成世界级的品牌招商会，吸引全球更多优质资源集聚大湾区、更多优质企业落户大湾区。”

作为创新高地，粤港澳大湾区从“科创中心”到“科创枢纽”的路径该如何实现？

在毛艳华看来，一方面，要推进服务业扩大开放，依靠规则、规制、管理标准的改革，探索教育、文化、金融业多领域的开放。另一方面，在高水平对外开放的背景下，更多强调服务产业链供应链的稳定性和安全性，加强区域价值链合作。“大湾区的贸易基础条件比较好，可以跟东盟、日本、韩国探索构建区域产业链分工体系，更好拓展‘一带一路’沿线的贸易投资合作。”

“随着中国逐渐走到国际舞台的中心，目前横琴、南沙、前海等，都在打造高水平开放的门户，就是希望利用好粤港澳大湾区国际化的元素，吸引全球优质资源集聚大湾区，有利于共同构建全链条科技创新体系。”毛艳华表示。■

2787家



时代周报记者 曾思怡 发自广州

去年这个时候，飞盘是一项时尚运动：每个晚上、周末，年轻人带上飞盘，占据了公园和体育场里的每一块草地；一个印花飞盘斜挎在身上，远看像背着一个圆包的包，是当时弄潮儿最常见的穿法。

时尚运动在社交媒体上持续刷屏，收获不少流量，教练、场地甚至是俱乐部都炙手可热。一时间，飞盘产业链被视为蓝海，各地陆续举办飞盘赛事，助推飞盘成为“全民运动”。

不到1年时间，飞盘似乎飞不动了。直观的感受是，大家对飞盘的热情消失了。时代周报记者整理发现，今年以来，社交平台上，有关飞盘的动态应者寥寥，为数不多的出圈皆与流量明星挂钩。而在线下，有飞盘俱乐部客流量骤减甚至关门，新闻报道每每提及飞盘，都会出现“降温”“熄火”等字眼。

卡路李（化名）是广西桂林最早推广飞盘运动的一批人中的一个，经历了飞盘运动在当地兴起、爆红再到极速降温的过程。

卡路李告诉时代周报记者，目前当地玩飞盘的人已经降至最火时期的一两成，但另一方面，当地也形成了对飞盘具有长期爱好和一定专业度的人群，相关训练和赛事也愈发常态化，“潮流退去，那些真正被飞盘魅力打动的人留下来了”。

从爆红回归小众，飞盘经历了什么？那些飞盘俱乐部现在都怎么样了？

俱乐部陆续解散

2022年5月，趁着社交平台上的飞盘热度，卡路李和朋友联合成立桂林第一个飞盘俱乐部——桂林飞盘联盟。其后，飞盘俱乐部在当地一个接着一个开起来，飞盘爱好者人数更是直线上升。

热度在2022年9月达到顶峰。时代周报记者整理发现，当时桂林成立专门的飞盘俱乐部7个，加上一些橄榄球俱乐部、足球俱乐部也拓展商业飞盘活动，全市提供飞盘活动的组织不下10个。

彼时，卡路李的俱乐部每周组织飞盘运动达七八场，一次飞盘运动报名人数上限10多人，大部分场次一经上线购票平台很快被抢光，其他俱乐部同样业务繁忙，有的还挂出急招飞盘教练的信息。

转折发生在去年11月份。“天气



飞盘熄火之后

变冷，组织飞盘活动要找室内场地，成本变高、盈利下降。而且天气冷了愿意运动的人也少了很多，我们每周也降到了两三场。”卡路李说。

其他俱乐部的情况也不容乐观。据了解，从去年11月到今年年初，当地飞盘俱乐部就关了5家。

但是留下的也不容易。“我们从去年12月份取消了商业场次，留下一支20多人的队伍专门做专业训练，去参加比赛；另一家还在开商业飞盘场次，一周有四五场，也进高校培训。”卡路李说，但这些经济收益微弱，“老板也是飞盘爱好者，为爱发电。”

在当地多名飞盘俱乐部经营者看来，飞盘的降温确实是从天气降温开始，但热度消退是多种原因叠加，包括不再是年轻人的潮流运动，旅游逐步复苏，年轻人消遣活动变多。“就算天气变暖了，玩飞盘的人也远不如从前。”

还在“飞”的人

留下来玩飞盘的人虽然不多，但是整体黏性更强。

据卡路李介绍，当前还在玩飞盘的，基本都是有3个月到半年以上的玩飞盘经验，具有一定的飞盘技术，并且保持常态化参与。

玩家特点倒逼俱乐部经营模式发生变化。

“以前是新人多，各家俱乐部举办的飞盘活动也多以新手场为主，这

类我们一般叫做小场，场地面积比较小，对玩家跑速和传送能力要求比较低，对新手更友好；现在则是以大场为主，场地面积更大，因为玩家大部分都是老选手，有一定的技术，玩大场更能体验竞技的趣味。”

另一方面，飞盘赛事也得到常态化。

在社交平台搜索飞盘比赛，可以看到全国每周都有飞盘赛事的直播。

而在广西当地，首府南宁几乎每隔半个月有一次中小型飞盘赛事，邀请全区各个城市的飞盘队伍前去参赛，大规模飞盘赛事每隔半年有一次。

就在今年5月底，由广西社会体育运动发展中心发起的广西飞盘公开赛即将开始，卡路李和他的飞盘队伍为此准备了一个多月。

时代周报记者从多个参赛队伍了解到，从赛事奖金来看，广西区内大多数飞盘赛事冠军组奖金主要在3000～5000元，参赛队伍食宿自理，报名费每人100多元。

由此来看，对飞盘队伍来说，不管有没有获奖，其实参赛成本都是远大于收益的。

就算在全国范围内，各类体育赛事中，飞盘赛事的奖金设置其实都很低。因为相较于其他运动，关注飞盘的人其实很少，飞盘赛事无法激起太大的流量和商业曝光率，赞助方给予的支持也就比较有限。

“我们训练一次场地费1500元，



今年以来，社交平台上，有关飞盘的动态应者寥寥，为数不多的出圈皆与流量明星挂钩。而在线下，有飞盘俱乐部客流量骤减甚至关门，新闻报道每每提及飞盘，都会出现“降温”“熄火”等字眼。

备赛期间每周至少训练两次，每外出参赛一次费用在几千元甚至上万元。”在卡路李看来，飞盘俱乐部或飞盘竞技队伍能走多远，是否有足够的商业支持是最重要的因素之一。

卡路李所在的飞盘竞技团队，因为有赞助方的长期支持，覆盖队伍日常训练和参赛费用，虽然还不能给团队成员带来丰厚的回报，但是可以让大家在费用层面比较从容。

但是对大多数没有赞助方支持的队伍来说，更多是“为爱发电”。

也有新人

不过当地也有飞盘俱乐部在最“冷”时候开起来了，连月来热度不低。

今年1月份，一家叫“挑战飞盘”的俱乐部在购票平台上线，和前述几家飞盘俱乐部集中在桂林同一城区不同，挑战飞盘俱乐部落地的城区此前未有俱乐部，加之场地地方为吸引人流低价租赁，市场空白和经营成本较低，为挑战飞盘俱乐部提供了生长土壤。

时代周报记者搜索发现，当前仅有2家俱乐部上线飞盘活动，一家为足球俱乐部发起，客单价36元，还有一家挑战飞盘俱乐部，客单价23元，每周有四五场。在最近一次挑战飞盘俱乐部的活动中，已有14人报名付款。

卡路李告诉时代周报记者，挑战飞盘俱乐部开在飞盘最萧条时候，但是从活动次数和吸引新人流入的情况来看，经营情况还不错，甚至出人意料，“当时大家都觉得飞盘俱乐部在本地已经饱和了，当然这可能是原来的圈子固化，形成了技术壁垒和自然的筛选机制，新人难以融入进来，但是他们（挑战飞盘俱乐部）基本上全是新人。这么看来，依旧有一部分新人愿意进入”。

不过在全国范围来看，飞盘重回小众已经是不可逆的趋势。

此前有媒体报道，广州头部飞盘俱乐部荔枝飞盘2022年一周可以做30场活动，到今年只能做6～8场。知情人士透露，广州现在能组队伍稳定打比赛的俱乐部，可能只有五六个。

翼鲲飞盘学院主讲师郑淳曾经估计，90%以上的俱乐部在2023年可能不会再做下去，很多人从2022年的冲动进场，转成了如今的观望态势。

卡路李认为，虽然热度和红利不再，但是飞盘还可以飞得很远，不过今后推动飞盘飞起来的不再是喧嚣的流量，而是将飞盘作为长期运动习惯的小部分爱好者。■



国际金价一路飙升 谁淘到了“真金”？

时代周报记者 王晨婷 阿力米热
发自上海 广州

近期持续霸屏的热词，肯定是黄金。

热，体现在飙升的价格。

今年以来，国际金价显著上涨，伦敦金现货价格盘中一度触及2081.82美元/盎司（1盎司=28.349523125克）。虽然近日有所波动，但仍处于1977美元/盎司的较高位置。

反映到大众的眼前，就是各品牌一路走高的足金零售价格。

从5月19日发布的数据来看，金价超过580元/克的金店为周六福、老凤祥、周大生，最低的是菜百黄金，价格也高达566元/克。

热，还体现在消费上。

金价狂飙，市场对黄金的热情有增无减。母亲节和“5·20”掀起的消费热潮，蔓延至黄金消费市场。无数淘金者涌进了金店，深圳水贝、上海城隍庙都挤满了顾客，有的消费者看好黄金价格的后续表现，选择以旧换新继续持有。

此番热闹迎来了更火热的消息。

在产金大省，又发现了特大金矿。5月17日，经初步认定，山东省莱州市西岭村金矿勘查项目新增金属量近200吨，累计金属量达580吨。至此，西岭金矿成为国内发现的最大单体金矿床。

今年以来，黄金话题热闹不断。然而，在飙升的金价之下，黄金产业链上下游究竟淘到了多少“真金”？

家里“有矿”：招远，含金量几何？

山东与黄金的缘分，从亿万年前开始。

来自宇宙的天体撞击地球，天体携带的金被融化，沉入地心，开始漫长的沉淀。进入太古宙时期，胶东地区经历了火山喷发、地壳增厚等多种强烈区域变质作用，产生绿岩地体，成为金矿矿源形成的基础。此后，历经太平洋板块不断地挤压、抬起、拉张，黄金矿床终于在裂谷中成形。

亿万年来的独特的地壳演化和岩石构造过程，最终炼就了胶东地区庞大的金矿资源。如今，胶东地区已经是世界第三大金矿区，累计探明金资源量4300余吨。

“中国黄金看山东，山东黄金看招远。”公开资料显示，我国有1/4的黄金资源在山东。而在山东，招远市的黄金产量连续46年稳居全国县级市第一，产量占全国的1/4左右。

这座面积超过1400平方千米的县级市，人口不过55万。境内山丘连绵，沟壑纵横，带来矿产的同时，减少了人口高密度聚集的可能。

“本地人工作大多数会跟金矿相关，当然其他的也有。像我家附近之前就有个矿，好多人就在矿上工作。”在招远开饭馆的本地人张师傅告诉时代周报记者。

在张师傅看来，招远这两年发展得还行，“五一”期间旅游的人也不少。“除了金矿方面也在发展旅游业吧，招远还有淘金小镇，旅游团过来的人也挺多的。”

近年，招远想改变“挖矿卖金”的传统发展模式，以期蹀出以黄金为特征的产业升级之路，通过打造淘金小镇、黄金博物馆，以此拓宽黄金旅游的产业。

数据显示，今年“五一”期间，招远市A级景区共接待游客14.2万人次，旅游综合收入2.3亿元，分别恢复至疫情前2019年的86%和82%。

靠着黄金，招远近期的确“出圈”了一把。“五一”假期，招远市文旅局局长抱着一块25公斤的金砖，“只要按照规则抓起来，就送给你了”。游戏吸引了不少游客，甚至有人举起金砖，但都因不符合规则被取消成绩。

虽说“家里有金矿”，但招远近两年的发展也并非一帆风顺。

在赛迪顾问县域经济研究中心编制的中国县域经济百强榜单中，招远在2019年位列第39位，此后排位逐



年下滑，2022年已经落到第54位。

作为资源型城市，如何避免“坐吃山空”也是城市发展的核心。据测算，招远全市潜在黄金地质储量约1000吨，如果按照每年50吨的开采速度计算，只能再开采20年。

为此，招远积极寻求转型。在十五届黄金节上，招远表示，将从更高的层面“不唯金”，集中力量推动产业重构、优势重塑，在新材料、轮胎及汽车制造服务、生物医药等优势产业稳健发展的同时，主攻清洁能源、健康食品“两大领域”。

值得庆幸的是，山东的“含金量”或许比想象的更多。

位处莱州—招远地区特大型金矿富集区，近期传来好消息。就在5月17日，经过山东省自然资源厅组织的矿产资源储量专家评审，初步认定西岭金矿较2017年新增黄金储量近200吨，累计金属量达580吨，潜在经济价值2000多亿元。

看来，即便是家里有矿，还是得不断挖掘更多的可能性。

水贝“淘金热”：租金上涨30%，“一柜难求”

当黄金离开矿场，经历一系列的工序后，最终变成各种款式的饰品，流入市场。很多时候，它们的第一站，是深圳水贝。

这是我国最大的黄金珠宝交易集散地，也被称为中国黄金珠宝消费的“晴雨表”，占黄金珠宝市场份额75%以上，核心区域1平方公里的市场内，集中了上万家珠宝企业。

深圳水贝冷清或热闹，直接映射出中国黄金消费市场的冷暖。5月以来，随着国际金价飙升至历史新高，叠加传统婚庆旺季到来，拉动国内黄金饰品和投资金条消费快速增长。

金价变幻，刺激了很多人的神经。

水贝迎来了一波又一波“购金潮”。“忙起来的时候，店铺经营者一天只吃一餐，连喝口水的空隙都没有。”深圳水贝金座及水贝国际中心运营工作人员告诉时代周报记者，黄金价格持续走高，但丝毫不影响消费者的购买热情，“每天客流量稳步维持在5万人左右。”

零售客来了，代购也来了。

据此前时代周报报道，有从事黄金、珍珠的代购者向时代周报记者算了一笔账。假设水贝当日金价451元/克，算上35元的加工费，一件黄金饰品价格大概在486元/克；但在品牌门店购买，按照上述金价标准，算上加工费，打完折也要560元/克。

“在我这里买，一个金镯子能省下数千元。”为此，她每个月来水贝走一趟，从早上10点忙到翌日凌晨1点，“来一次就能赚到3万~4万元”。

反映至商场方，更直观的表现是，卖场人气高涨，一度出现“一柜难求”的现象。

时代周报记者了解发现，包括金展珠宝广场、特力珠宝大厦、水贝国际在内的卖场柜位紧张，由此直接推动了租金和转手费一涨再涨。

据前述工作人员介绍，今年以来，各大卖场柜台租金普遍上涨30%以上，平均租金单价区间在

1800~6000元/米，负一楼柜台和商铺均满租，无一空位。

为满足商户扩张需求，水贝银座在原通道处增加柜台，金座则把原本的休闲座椅区改为柜台，将可用的空间发挥到极致。

柜台供应量持续增加的另一面，是更为巨大的市场需求。在水贝市场卖珠宝黄金的店家林女士告诉时代周报记者，就算是在工作日，卖场内的人气依旧不低，不少普通消费者抱着“买涨不买跌”的心态，打算趁势入手。由于柜台较小，消费者要想看个货，至少要排1小时的队伍。

“以5月18日为例，黄金饰品价格是每克446元，工费视款式繁易程度而定，都是在20~28元不等。和各大品牌的零售价格相比，水贝的黄金价格便宜了近百元。”林女士说，对于消费者来说，如此优惠的价格无疑是“买到了就是赚到了”。

但是，不断高涨的消费情绪推动商铺的转让费水涨船高。

林女士透露，一般而言，各大卖场租赁合同时限为2~3年，租用价格都是以合同为准，最便宜的柜台价位在1000~1800元/米不等，位置越好的柜台，价格往往都很贵。

林女士以自家的黄金柜台举例，长度2米的黄金饰品柜台，一个月的租金大约在4000元。

“这里寸土寸金，这个价格算是很便宜了。但是有很多商家合同时间到期，想要续租却被告知租金翻倍。很多商家因为接受不了高价，也就只好离开。”林女士说。

转让费有多高？林女士去打听过，“空置的店铺转让费非常昂贵，有的商场转让费就高达百万元，有的即便是在位置较偏的柜台，转让费也达到18万元左右”。

当时时代周报记者向商场运营方了解转让费情况时，对方并未否认，并表示，“转让费”是商户之间的市场行为，在很多行业都存在。但她同时表示，转让费高，也是黄金市场活跃度的体现。

由此来看，要想在深圳水贝“掘金”，代购似乎比商家更轻松。

消费崛起：销量增长56%，企业营收暴涨

中国“银楼业”发祥地，在上海。上海老城厢的城隍庙，一直是中国最热闹的黄金珠宝零售市场。如今，越来越多年轻人出现在这里。

时代周报记者在上海“掘金”集中地，城隍庙附近的上海紫锦城珠宝交易中心看到，即使是工作日的午间，也有不少消费者在柜台前选购。

“周末的时候人会更多一些，尤其是年轻人。我明显感觉到，现在买黄金的年轻人更多了。一些新潮的款式，比如手链、素戒都很受欢迎。”丽金珠宝的老板蒋松委在城隍庙开金店已经10多年了，近期的金价表现也是他从业以来最高的一次。

“过年之后生意一直不错，比往年营业额能高个两三成。”蒋松委告诉时代周报记者。

紫锦城珠宝交易中心是上海最集中的黄金珠宝批发城。因为价格实惠，也有“上海水贝”的说法。上金所早盘

价显示，当日上海金是446.02元/克。在紫锦城，当日足金价格约为460元/克，而品牌店的价格则远超500元/克。

搅动黄金市场的消费主力变成了年轻人，价廉物美自然更受欢迎。

“我觉得黄金比钻石之类的能保值，现在饰样很多，都挺好看的。而且有说黄金是来自宇宙的，感觉也很浪漫，现在越来越喜欢黄金了。”朱小姐告诉时代周报记者，她正和爱人一起选购黄金饰品作为结婚礼物。

老牌黄金品牌也将目光瞄准年轻市场。

“年轻消费者大概能占到三成以上。我们现在的产品款式也注重年轻化，迪士尼系列、兔年系列都很受年轻人欢迎。”老凤祥旗舰店总经理曹国生告诉时代周报记者，“今年销售情况不错，但整体是温和上涨，涨幅没有特别夸张，还是以刚需为主。比如家长送给孩子的结婚礼物，像今年的‘凤祥喜事’系列也卖得比较好。”

反映至业绩上，成绩自然是喜人的。

据证券时报，A股今年一季度黄金饰品销售企业利润最高的3家企业是老凤祥、周大生以及中国黄金，归母净利润分别为7.16亿元、3.65亿元、3.00亿元。其中，老凤祥营业收入、净利润同比增幅分别达到33%、76%，在同业上市公司中名列前茅。

今年第一季度，中国金饰消费总量为198吨，环比增长56%，创下自2015年以来同期金饰需求最强劲的季节纪录。国家统计局数据显示，金银珠宝类是今年各类商品中零售额同比涨幅最为显著的。4月，金银珠宝类商品零售额同比增长44.7%，1—4月同比累增18.5%。

为何黄金会出现“越贵越买”的情况？

曹国生告诉时代周报记者，3月份，有不少嗅觉敏锐的消费者前来购买金条，主要是银行降息，认为黄金可以保值。现在很多消费者在购买金饰时也更喜欢买实心的手镯，销量大概是戒指等的几倍。50克左右的手镯，能戴的同时又有保值作用。

“不过现在金价太高，消费者也会稍微观望一下。好几个老顾客跟我说，让我在价格低一点的时候跟他们说。”蒋松委谈道。

在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、研究员盘和林看来，黄金的牛市主升浪还在后面，尚未到来，所以此时投资黄金是正确的选择。

当前，美联储加息紧缩政策进入尾声，而高通胀导致需求不振，黄金上涨，一方面是市场预期美联储会宽松；另一方面是市场预期其他大宗商品因为高通胀需求下滑，所以资金集中于黄金投资。

“但个人认为，黄金投资的价差相当小，首饰黄金还有很高溢价。此外，投资和消费面向不同需求的市场。老百姓购买黄金饰品会关注保值功能，但谁也不会为了保值去投资黄金饰品。”盘和林告诉时代周报记者。

黄金炙手可热的当下，谁都希望能够分一杯羹。或许，黄金市场上的热闹还能再持续一会。■

566

元/克



76

%



国际民航业强势复苏 哪家航司最壕？

时代周报记者 刘沐轩

在疫情期间如履薄冰的民航业，终于迎来复苏。

经历了2020年的裁员减薪、2021年的补贴维持，多家国际航司在2022年出行需求复苏下实现了创纪录的营收增长。

曾在2020年净亏损123.9亿美元，裁员1.8万人，让4万员工“自愿休无薪假”的达美航空，在去年成为全球营收最高的航司。2022年，达美航空实现了505.82亿美元的营收，净利润达到13.18亿美元。

土耳其航空的“成绩”也令人瞩目。尽管土耳其航空2022年营收总额仅为184亿美元，但净利润却高达27亿美元，创下历史新高。在地缘政治局势紧张背景下，伊斯坦布尔机场愈发成为亚欧大陆之间难以替代的航空中转站。

还有更“壕”的航司，选择直接给员工发奖金。新加坡航空在5月18日宣布，将向员工发放相当于8个月工资的奖金。此前，阿联酋航空也向超过5万名员工发放相当于24周基本工资的奖金。

“土豪”航司给员工发奖金

往年，航司发给员工的奖金若是能相当于两个月工资，那都是不多见的现象。

尽管去年全球有数十家大型航司实现了扭亏为盈，有的还创下历史性的营收和净利润纪录，但据时代周报记者不完全统计，截至目前，也只有新加坡航空和阿联酋航空向员工发放如此大规模的福利。

根据新加坡航空公司5月16日发布的财报，在截至今年3月底的2023财年，该公司全年净利达21.57亿新加坡元（约合16亿美元），结束了连续三年的亏损。新加坡航空的客座率也在2022年同比增长55.3个百分点，达到85.4%。

据《海峡时报》报道，新加坡航

空的一位发言人称，符合条件的员工将获得相当于6.65个月工资的利润分成奖金，以及最高相当于1.5个月工资的特惠奖金。这份总计超8个月工资的奖金，是为了表彰他们在疫情期间的辛勤工作和牺牲，而公司高管将不会获得奖金。

此举使得新加坡航空在东南亚地区各大航司中脱颖而出，树立了一个高福利的行业形象，吸引更多人才。

值得一提的是，新加坡航空此次发放的奖金，甚至比以高福利闻名的阿联酋航空还要大方。

据阿联酋《国民报》此前报道，阿联酋航空集团将向超过5万名员工发放相当于24周工资的奖金。

阿联酋航空集团董事长兼首席执行官阿勒马克图姆表示，随着旅行需求的反弹，公司已“全面复苏”，而这一奖金数额同样创下阿联酋航空奖金的纪录。

在以往业绩理想的年度，阿联酋航空通常会为员工发放相当于7周工资的奖金。这也是自2018年以来，阿联酋航空首次恢复奖金发放。

在截至今年3月底的2023财年，

阿联酋航空集团实现了创纪录的109亿迪拉姆（约合29.7亿美元）净利润，是该公司有史以来盈利最高的一年。

出行需求复苏，行业并购加速

事实上，2022年并不是所有航司的幸运年份。

根据航空网站和播客AllPlane.tv的统计，自2020—2023年年初，全球至少有64家航空公司停止运营或破产，比如意大利航空和纳米比亚航空。

这些航司或是破产重组，或是被资金状况更良好的大航司并购，整个民航业几乎进行了一次洗牌。

而优等生新加坡航空与阿联酋航空的成功都伴有偶然因素。

前者得益于该国疫情得到控制，“家底殷实”的新加坡政府支持该航司熬过了最艰难的时期，使其能够早于同地区的竞争对手走出困境，提前抢占东南亚旅行度假需求的先机。

而后者则是乘上了2022年卡塔尔世界杯的东风，叠加阿联酋航空本身就足够庞大的客运能力和常年良好的服务口碑，才实现了创纪录的营收。



印度想当“基建狂魔” 背后是莫迪的超级大国梦

时代周报记者 马欢

印度野心勃勃的基建计划有了新目标。

据美国和印度媒体报道，消息人士透露，美国、沙特、阿联酋和印度的国家安全顾问将在本月讨论一项重大联合基础设施项目。该项目将通过一个铁路网络连接海湾和阿拉伯国家，并通过该地区港口的航道连接到印度。

据悉，美国为项目的主导者，而印度则将在其中提供专业的基建知识。

可是问题来了，以印度现有的铁路水准，是否能撑起如此宏大的基建目标？

最危险的铁路线

一提到印度铁路，很多人都会想到混乱无序和事故频发。

路透社曾这么形容印度的铁路：这里现在还有世界上最破旧、最危险的铁路线之一，列车还没停稳，人群就开始挤进车厢。事故导致平均每天大概40个人死亡，大多是住在铁路沿线，并在那里洗漱和大小便的贫民，还有一些人可能是从过于拥挤的列车上跌落而丧生。

不仅如此，由于在印度全国范围内，货物运输都必须给客运列车让路，导致货运列车常常要等数个小时才被允许通行，这也让外国公司与印度出口商等企业列车频频晚点大为

不满。

印度媒体同样对自己国家的铁路有意见，他们普遍认为，印度铁路公司落后的管理和维护，根本满足不了印度日益增长的经济需求。

报道称，印度铁路公司每年维修的铁道长度仅为2000公里，而实际需求高达4500公里。此外，印度铁路用于探测轨道缺陷的超声波设备不足，而列车防撞系统也仍处于试验阶段。

还有报道称，印度铁路职工享受着高福利高待遇却消极怠工，连基本的粪便清理工作都懒得做，每年因排泄物腐蚀铁轨而导致的火车事故不下200起。

同时，印度铁路在硬件上的“不友好”同样让旅客望而却步。

受英国殖民历史影响，今日的印度铁路网依然使用着四种不同规格的轨道：1.7米的宽轨、1米的制轨轨、0.79米的窄轨以及0.6米的超窄轨。这让广大乘客在上上下下的换乘中苦不堪言。

当然，印度铁路并非一无是处。

实际上，就客运量而言，印度拥有世界上最庞大的铁路系统之一。印度铁路公司是印度最大的单一雇主，也是世界第八大雇主，雇用了大约130万名员工。

印度铁路总轨道长度达126366公里，线路总长达67956公里，拥有7335个车站。铁路日均开行旅客列车13523列，货运列车9146列。印度铁路公司在

2022—2023财年的货运装载量达到1512吨，创造了该国的历史纪录。

尽管铁路系统正在发展，但其速度仍然未能跟上印度经济近几年的高速增长。

有批评者认为，负责铁路运营的印度铁路公司是印度整体问题的体现——官僚主义、效率低下、缺乏公共融资，也不愿意向民间资本开放。

正因为缺乏有效的改革和资本，印度铁路的潜力仍未得到开发，这大大阻碍了印度的经济发展。

欲发力基建

当然，落后在某种程度上意味着具有更多潜力。

印度国内认为，如果印度铁路的潜力得到释放，能给印度经济带来多达2%的额外增长。

印度政府也早已意识到这一问题。

早在2021年8月15日，印度总理莫迪就在印度独立日庆祝活动上承诺，会在基础设施上投资约100万亿卢比（约合人民币8.73万亿元）。

莫迪表示，这些投资将用于印度的交通物流行业，目的在于帮助整合各种运输方式，缩短出行时间，提高行业生产率，从而提高印度工业的全球竞争力。

在更早之前，莫迪政府也多次在财政预算案中提及，要斥资投资基建项目，其中就包括改善铁路系统。

“让印度铁路提速”——也是莫

由本国政府出资支持的阿联酋航空，如今是中东地区最大的航空公司，也是世界第二大货运公司和载客流量第四大航空公司。

此外，该航司的货运部还贡献了16%的总营收，酒店业务营收也同比增长12%，达到6.75亿迪拉姆（约合1.84亿美元）。

随着出行需求的持续增长，全球航司的更全面复苏将在今年开始。

国际航空运输协会IATA的报告指出，全球旅客对5—9月的北半球夏季暑期旅游热情高涨，预计同比上升35%。

一项涵盖了11个国家和地区的4700名旅客的调查显示，79%的受访旅客表示他们计划在今年夏季旅行。其中，亚太地区的预订量增速最多，同比增长134.7%，其次是中东（42.9%）、欧洲（39.9%）、非洲（36.4%）、南美洲（21.4%）和北美（14.1%）。

IATA的运营、安全和安保部门高级副总裁卡伦表示：“人们对今年北半球夏季旅游旺季寄予厚望。因为对许多人而言，这将是他们在疫情后的第一次旅行。”■

BANK&INSURANCE
银保

INTERNET FINANCE
新金融

FINANCIAL INSTITUTION
机构

HEALTH
大健康

LISTED COMPANY
上市公司

THE TIME WEEKLY
时代周报

TIME FORTUNE
财经

微 观 视 角 解 读 资 本 趋 势



13 | 拉卡拉清仓中邮消费

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

今年快递业最重磅的交易出炉。顺丰控股（002352.SZ）5月12日晚突发公告，顺丰控股2020年创立的加盟制快递企业丰网速递（下称“丰网”）宣告易主，作价11.83亿元，交易方是快递“新贵”极兔速递（下称“极兔”）。看到新闻后，身在深圳的丰网加盟商何乐（化名）第一时间联系丰网相关工作人员。丰网易主，这些加盟商将何去何从？这让何乐们焦虑。5月14日深夜，丰网方面公告，承诺将100%退还加盟费、押金和账户余额，并送出“情谊金”。

有加盟商对此并不满意。“我们前前后后投入了100多万元，加盟费和押金只占20万元，目前的方案我们是不能接受的。”吉林松原的丰网加盟商谢行（化名）告诉时代周报记者，除去前述安置方案外，丰网还提出若愿意加入极兔，丰网将充分配合，“但极兔那边始终没给出具体方案。”

自成立之日起，丰网便承载着顺丰对低价电商件市场的期待，也被外界视作顺丰布局下沉市场的关键一步。短短三年，丰网便从万众期待的“宠儿”沦为如今的“弃儿”。

就前述加盟商的融合并网方案，5月19日，极兔相关负责人告诉时代周报记者，相关内容不便回复，“以顺丰方面口径为准”。丰网速运方面于5月20日回复时代周报记者称，退款方案已获部分加盟商认可，首批加盟费、押金的退款及“情谊金”已到账。同时，该笔交易目前仍需满足若干交割先决条件方可完成，仍存在不确定性，请投资者注意投资风险。

加盟商被困在亏损里

这场备受关注的交易，关系众多加盟商的切身利益。

谢行告诉时代周报记者，几乎是官宣的同时，他所属的丰网区域管理负责人便电话告知他之后就不用去取件了，“派件工作会由顺丰接管”。

2022年10月，谢行与几个朋友合伙，与丰网签订加盟合同，负责松原市下辖某县的丰网业务，于12月正式起网，距今营业不过半年时间。

据谢行自述，他和朋友从外地来到松原，一共拿出127万元，几乎把全部资金和心力都投入丰网。“我们这几天做了亏损的明细，差不多亏损了113万元。”谢行告诉时代周报记者，单量一直上不去，他所负责的丰网业务一直在亏损。

“丰网的单量一直是每天400～500件，官方给的派费是每件1.42元，在行业内算比较高的。但是单量上不去，我们每天单去松原市区分拣仓取货所产生的油钱、人工费等就有500元，单车如果按500件计算的话，每件只剩4毛2分了。再刨去每件给驿站5毛的派费，单件亏损8分钱。可以说，每天拉了件回来，件到了就是赔钱。”谢行说。

在部分北方城市，派件费几乎就是加盟商全部的收入。据谢行了解，吉林省的丰网共有90余位一级加盟商，大多也都处于亏损状态。而持续投入的关键因素则是顺丰的背书。“我们这些加盟商都相信顺丰，认为丰网是顺丰旗下公司，错不了。没想到到丰网会易主。”谢行说。

在严重依赖走量的加盟制快递企业，单量是生存的最关键变量。

何乐位于深圳的网点2022年7月开始运营，9月才正式开始发货，还处于亏损状态，“它（丰网）的单量太少了，其他快递在某个小区可能就有400多单，但丰网就只有10来单，丰网的快递员要跑比别人大五六倍的区域”。

何乐说，快递员就曾向他抱怨，



丰网“卖身”极兔 加盟商沦为弃子？

一下午跑没了两块三轮车的电池，才派送了80多单，“一单1.5元，80单才120元，还不算快递柜、驿站和电话费，这样一个月快递员才赚3600元，谁干？所以，我们只能开保底工资，一个月6500元、7000元这样。”据何乐计算，自营业以来，他加盟的丰网区域的业务每个月都亏损4万～5万元，“基本上加盟丰网的，一年亏50万元都是很常见的”。

在顺丰公布了安置方案后，何乐计算了一下，他的加盟费和押金有50多万元，前期投入的库房、分拣设备、电动车等成本在20万元左右，而营业至今产生的亏损约为60万元。而根据安置方案，除了能100%退换的加盟费、押金等费用外，而“情谊金”计算下来只有1万余元。

何乐说，虽然顺丰承诺会退还加盟商的押金等费用，但丰网加盟商向其他企业租的仓库、车辆的押金却不会因此而退还，还有遣散人员等费用。“这些经营性损失，是不是都应该坐下来谈一谈？但现在顺丰方面对此没有表态，大家都觉得这样做太不负责任了。”何乐表示。

成也顺丰，败也顺丰？

丰网自出生起便自带“光环”。

丰网成立于2020年4月，同年9月开始提供快递服务。据媒体报道，丰网于9月开始在广州、金华、杭州、佛山、泉州5个城市试运行，甚至出现了加盟商代理权遭哄抢的情况。当时，福建的市级加盟费炒到了50万元，县级加盟费也炒到了20万元。

即便在丰网全面起网的2021年和2022年，丰网的加盟费用依然维持较高水平。“其他品牌，比如极兔，加盟费也就10万元左右。为什么丰网的加盟商愿意交四倍、五倍的加盟费，不就是冲着顺丰的牌子吗？”何乐说。

在2021年9月回答投资机构提问时，顺丰方面曾表示，丰网的优势在于有着顺丰的基因，有着精细化的管控模式，将此前直营体系细化到快递员的管理体系移植到了丰网身上。

“跟其他（加盟制快递）企业比，丰网的管理更加正规。对罚款等指标的要求也没有那么严格，在政策公布前也都会征求我们的意见。另外，由于走的是顺丰的链路，派来的件也更好无缺一些。”何乐说，“大家为什么前期投入这么大，在持续亏损的情况下，还愿意继续干？就是因为对其他快递都没什么信心了，希望丰网能够成为区别于其他快递的企业。”说到这里，何乐的语气中带着些许失望。

依托顺丰，丰网快速起量。

据王卫在顺丰控股2020年度业绩说明会上的回答，丰网起网之初便是“利用着顺丰大网剩余资源予以孵化”。顺丰2021年年报披露，截至2021年年底，丰网仍处初期起网阶段，完成12个省、140个城市的覆盖及884个加盟站点，并独立投产10个中转场地。丰网速运在中转分拨、干线运输、末端派送环节充分利用顺丰直营网络资源，把握建网节奏，追求规模和效益的平衡。

丰网2020年双十一期间日均突破100万单，并随后将业务量稳定在日均100万～200万单。王卫的野心不止于此，他公开提出：“丰网要达到日均800万单才能达到平稳规模，预期再花6～12个月持续推进。”

达成这一目标，丰网耗时良多。据快递业咨询机构“双壹咨询”2023年3月披露的数据，丰网2023年年初才达成日均800万～1000万单的业务量。2022年7—8月的淡季，业务量约为日均500万单。另据媒体报道，2022年，丰网日均件量在300万单左右，加盟商大约2000名。

“丰网这种填仓业务模式的定位很灵活，但是对公司整体管理能力要求很高，否则可能不仅起不到填仓的效果，反而还会加重公司负担。”双壹咨询撰文指出。

实际上，顺丰在2022年就意识到作为“填仓业务”的丰网对直营业务的影响，并开始对加盟网点的自派能力提出要求。此前，由于丰网终端派送能力不足，顺丰快递员常常要帮丰网派件，这也导致两个品牌在消费者端产生混淆。部分电商打出“顺丰直送”口号，但实际上却是由丰网派送。

在2022年年报中顺丰提及，丰网加盟网点自派能力明显提高，减少对顺丰派件的依赖，降低运营成本。不过，这依然无法弥补丰网因单量不足而带来的亏损。据交易公告，2022年，丰网总资产7.31亿元，负债19.97亿元，营收32.75亿元，净利润-7.47亿元。

顺丰方面表示，在交易交割前，将对丰网信息增资23.5亿元，届时丰网信息的模拟净资产将达9.47亿元。同时，本次交易须在满足若干交割先决条件、通过国家市场监督管理总局部门的经营者集中审查、交易对方按照交易协议约定及时支付交易对价后方可完成。

顺丰和极兔的双赢？

“甩掉”亏损的丰网，做了3年经济型快递业务的顺丰“聚焦中高端快递”的路线或许将走得更加稳定。

在交易公告中，顺丰表示：“鉴于



极兔的扩张，势在必行。要更上层楼，“买买买”是选择项之一。从国外快递巨头的发展历程看，并购是做大做强的重要手段。收购丰网，吸收顺丰数字化手段的基因以及其人才和管理资源，或许是极兔上市前的最后一搏。如果极兔速递今年成功登陆港交所，拿下丰网或将推动其估值进一步上涨。

加盟模式的经济型快递市场环境发生变化，标的公司目前仍处于初期发展阶段且持续亏损，本次出售可以消除标的公司亏损对上市公司的负面影响。”如果交易顺利完成，则此次顺丰控股可实现的股权投资收益对上市公司合并归母净利润影响约人民币1.5亿元。

交易完成后，顺丰将更加聚焦国内中高端快递、国际快递、全球供应链服务、数字化供应链服务等核心业务的发展。顺丰还表示对庞大的电商件市场仍抱有兴趣，“公司将持续打造电商类快递产品，主打的‘电商标快’产品稳健增长，可以满足客户在中高端经济型快递市场的多元化需求。”

尽管依然亏损，但丰网的客户质量颇高，这对“保三冲二”的极兔具有吸引力。截至2022年12月31日，收购丰网的主体深圳极兔供应链有限公司总资产为2.29亿元，总负债为7.14亿元，净资产为-4.85亿元。2022年度，深圳极兔供应链有限公司的营业收入为13.05亿元，净亏损1.4亿元。

自2020年进入中国市场后，始终聚焦电商快递赛道的极兔一直保持着快速发展的态势，并于2021年年底，以68亿元的价格将百世快递收入囊中。经过整合，极兔目前的日均单量早已超过4000万单，也有行业人士透露在4500万单左右，但上述数字均未得到极兔方面的承认。

据各快递公司财报，2022年，中通快递（ZTO.NYSE）全年包裹量达244亿件，市场份额约为22.1%，圆通速递（600233.SH）完成快递业务量174.79亿件，市场占有率达15.81%。业内人士推测，极兔和百世快递的市占率约为14%。

在发给时代周报记者的材料中，极兔表示将始终聚焦电商快递领域，不断优化电商快递服务体验。本次收购丰网将有助于巩固极兔在电商快递领域的优势，提升极兔综合服务能力，助力行业高质量发展。

5月19日，快递行业专家杨达卿接受时代周报记者采访时表示，丰网优于传统加盟快递模式，强化数字科技和专业管理，网络已实现全国覆盖，极兔吸收丰网后，有望进一步扩大区域市场渗透，获得丰网一些优质客户资源，并在技术赋能方面获得补充。

“丰网此前定位品质化经济型快递，对极兔来说或有利于自身目前服务产品的层次分化，未必是进行一锅乱炖式的整合，结合重点区域和重点客户，针对服务品质等方面做一些适度分化。”杨达卿说。

此次极兔将几乎不带加盟商资源的丰网纳入麾下，或许也是吸纳了此前极兔与百世快递融合的经验。据媒体报道，两者合并后，各省市地区的加盟商的融合矛盾十分突出。在“两网融合”过程中，强制合并、低价收购、以罚代管、不退押金、拖欠工资等问题频现。

极兔的扩张，势在必行。要更上层楼，“买买买”是选择项之一。从国外快递巨头的发展历程看，并购是做大做强的重要手段。

极兔正在加快对接资本市场的步伐。2021年11月25日，曾有多家媒体报道，极兔速递在这一轮的融资中筹集25亿美元，估值约200亿美元（约合1300亿元），投资方包括博裕投资、高瓴资本、红杉资本、腾讯控股等。2022年极兔被传申请港交所上市搁浅后，今年2月又有消息称极兔计划于今年下半年在香港上市，可能至少筹集10亿美元。

收购丰网，吸收顺丰数字化手段的基因以及其人才和管理资源，或许是极兔上市前的最后一搏。如果极兔速递今年成功登陆港交所，拿下丰网或将推动其估值进一步上涨。■

银行存款利率下调 有大行已关闭增量业务签约通道

时代周报记者 郭子硕 发自广州

多家银行自5月15日起调整通知存款、协定存款产品利率，参与利率调整的银行队伍已扩容至村镇银行。

据时代周报记者不完全统计，近两日至少10家村镇银行发布调整协定存款利率及通知存款利率的公告。以广西容县桂银村镇银行、湖南浏阳江淮村镇银行为例，上述银行自5月15日起，七天通知存款均由1.9%下调至1.55%，下调幅度达35BP。

日前，包含桂林银行、郑州银行、平安银行等在内的多家银行发布公告称，5月15日起调整通知存款、协定存款产品利率。部分国有大行则关闭线上智能通知存款产品签约通道。

2023年以来，多家中小银行紧跟去年9月大行调降存款利率的步伐，下调定期存款利率，行业结构性存款规模也在一季度后持续压降。据了解，自律协会通知自5月15日开始，要求各银行控制通知存款、协定存款利率加点上限。

其中，国有银行（四大行）执行基准利率加10BP，其他金融机构执行基准利率加20BP，该调整将自5月15日起执行。

针对两类存款产品存款利率调整，厚雪研究首席研究员于百程告诉时代周报记者：“目前，部分银行停售了智能通知存款，一方面与最新的下调通知存款利率上限的监管要求相关；另一方面在存款增速较快的背景下，银行也有主动调整存款产品的需求。近两年，银行存款增长较快，定期化趋势明显，银行负债成本增大，净息差持续收窄。通知存款利率上限下调，部分银行主动停售智能通知存款，能够一定程度上降低负债成本，改善息差。”

有大行关闭新产品签约通道

多家银行暂停签约新通知存款产品。

5月15日，时代周报记者查阅农业银行APP发现，智能通知存款产品“双利丰”自今日起停止签约，已签约客户不受影响。如有此类需求，只能去往营业网点或通过掌银、网银等渠道办理通知存款。

“存量产品的查询、转存、支取等相关功能暂时不受影响。”有农业银行人士向时代周报记者透露，一线员工早就收到总行的通知，禁止5月15日前解答关于“双利丰”产品签约功能于15日下线的事宜。

除农业银行外，建设银行APP显示，“薪享通存款”“结算通存款”产品也均已暂停销售，目前仅可供查询，通知存款列表下的“个人通知存款一



户通”也已停售。

除国有大行外，自5月14日起，平安银行暂停销售“智能通知存款”产品。“智能通知存款”产品在该行线上（口袋APP）渠道及线下（网点柜面系统、远程柜面银行系统）渠道均不再支持新增签约。

上述产品的存量业务仍可继续在该行各渠道办理产品支取、查询、解约等业务。

东营银行宣布，自5月15日起，暂停智能通知存款业务办理。“暂停智能通知存款业务主要是根据人民银行健全市场化利率形成和传导机制有关导向要求。”东营银行客服人员表示。

同期，部分股份行、城商行和农商行也下调通知存款利率。

平安银行公告称，5月15日起调整日日生金-通知存款产品利率和智能存款-通知存款产品两款产品。具体来看，部分分行5万元以上1天期、7天期执行利率均较基准利率加点20BP，也就是说，调整后1天期和7天期的执行利率分别为1%和1.55%。其中，杭州、宁波、温州等分行执行利率均较基准利率加点15BP，调整后1天期和7天期的执行利率分别为0.95%和1.50%。

同一时间，郑州银行对个人通知存款产品“郑薪宝”存款产品执行利率下调30个BP。公告显示，5月15日起郑薪宝的1天期和7天期的执行利率分别由1.3%、1.85%调整至执行利率1%、1.55%。

据时代周报记者不完全统计，包含福建连江恒欣村镇银行、淮阴兴福村镇银行、惠民舜丰村镇银行、丰南舜丰村镇银行、湖南浏阳江淮村镇银行等银行在内，至少10家村镇银行发布

了调整协定存款利率及通知存款利率的公告。

丰南舜丰村镇银行公告称，接国家市场利率定价自律委员会通知，丰南舜丰村镇银行自2023年5月15日起调整通知存款利率，1天通知存款执行利率为1.0%，7天通知存款执行利率为1.55%。

协定和通知存款为定价相对较高的对公活期存款。对比来看，目前协定存款、1天、7天通知存款基准利率分别为1.15%、0.8%、1.35%，活期挂牌基准利率为0.35%。从银行负债来看，前者的成本远高于后者。

在华泰证券银行业分析师沈娟看来，当前协定存款、1天、7天通知存款管理缺位，实际利率普遍存在高利率情况，部分中小银行协定存款在2%以上。此次调整后，引导对公活期成本下降，降成本政策意图进一步明确。存款降价政策+资产端让利压力趋缓，反映监管着力维护银行合理息差水平、合理盈利空间，有利于增强银行内生资本补充能力。

后续下调空间有限

这已经是今年第三波存款利率下调。

今年1月，乌鲁木齐银行、新疆银行、广东南澳农商行等在内的多家地方性银行发布调整存款产品利率的公告，下调多项存款产品利率；4月，湖北、河南等多家中小银行下调存款利率。有分析师认为，部分农商行下调存款利率，可能仍是在跟进2022年9月大行存款利率下调。

时至2023年5月，利率下调的存款产品扩容，参与调整的银行队伍持续壮大。渤海银行、恒丰银行、浙商银行自5月5日起调整人民币存款挂牌利

率，三年期、五年期整存整取的年利率均跌破3%。以浙商银行为例，三年期、五年期的整存整取存款年利率分别由3%、3.25%，降至2.9%、2.95%。

为实现融资成本的下降，2021年6月中国利率定价自律机制推动将商业银行存款利率上限定价方式由原来的“基准利率乘倍数”改为“基准利率加基点”，同时对不同类型的商业银行设置不同的最高加点上限。2022年9月中旬，工农中建交等行再次下调存款产品的存款利率，带动其他银行下调存款利率。

在于百程看来，目前部分银行对智能通知存款停售，预计后续还会有银行跟进。由于不同银行目前在存款结构和压力上并不相同，对于揽储需求大的银行，即使没有智能通知存款，也还会有其他存款创新产品。而部分停售智能通知存款的银行，在未来必要的时候也将恢复。目前存款增长依然较快，未来银行存款利率还可能有一定的下行，但预计整体空间有限。

“银行近年息差不断下行。在资产端定价压力较大且存款持续高增的情况下，压降存款成本成为改善息差的重要手段。此外，2023年以来银行贷款向企业固定资产投资传导较弱，下调协定存款及通知存款自律上限有利于对公客户留存的活期资金投向实体经济。”长城基金总经理助理邹德立认为，从政策角度，居民超额储蓄高增、企业存款提升、消费复苏较慢，监管层面有动力去持续推动存款利率下降，促进存款流向消费和实际投资。短期看，存款利率下调带动流动性继续进入债市，中短期利率，特别是中短期信用债利率仍有下行空间。如果经济复苏较强，流动性也有可能进入股市，利好权益资产。■

扎根区域聚焦高质量发展 成都银行2022年核心经营指标创新高

近日，成都银行发布2022年业绩报告，该行实现营业收入202.41亿元，同比增长23.51亿元，增幅13.14%；归属于母公司股东的净利润100.42亿元，同比增长22.12亿元，增幅28.24%，增速居上市银行前列。

2023年一季度，成都银行营收、净利润同比增幅分别达9.7%、17.5%，经营业绩稳健增长。

成都银行是四川省首家上市法人银行、全国第八家A股上市城商行。过去一年，在保持稳健经营的同时，成都银行扎根地方，聚焦成渝地区双城经济圈重大项目、重点产业，服务区域实体经济，业务规模快速增长，盈利能力持续提升，资产质量不断优化。时至2023年3月末，成都银行资产规模已超9850亿元，距离万亿大关仅一步之遥。

资产质量持续优化,推动可持续发展

2022年，受复杂严峻的外部环境以及国内经济增速换挡、经济增长方式调

整、新旧动能转换多重因素影响，经济增长面临较大压力。在此背景下，成都银行提升金融服务实体经济质效，业务规模稳定增长，经营结构持续优化。

回顾2022年，成都银行的存款总额达6546.52亿元，同比增长20.31%；贷款总额4878.27亿元，同比增长25.20%。其中，存款占总负债的比例为76.46%，经营结构保持稳健。

成都银行持续降风险、筑防线，固本强基，资产质量持续向好。不良贷款余额和不良贷款率连续两年实现“双降”，2022年年末分别为37.8亿元、0.78%，后四类贷款占比降至1.24%，较2022年年初下降0.35个百分点，今年一季度后四类贷款占比继续降至1.17%，资产质量稳定。

2023年一季度，成都银行的经营质效更是延续稳中有升的发展态势。截至一季度末，成都银行不良贷款率0.76%，较年初下降0.02个百分点；拨备覆盖率481.17%，资产质量持续保

持在稳定水平。

服务实体经济助力产业升级,对公增速强劲

成都市着力发展具有坚实基础和增长趋势的五大支柱产业，预计到2025年支柱产业集群规模突破4万亿元，并打造电子信息、装备制造2个万亿级产业集群，以及多个千亿级产业集群。成都银行围绕战略性新兴产业集群、工业互联网、先进制造业等领域，全力支持区域的投资和重点项目以及产业建圈强链，推动地方现代产业体系构建。

2022年，成都银行为成渝地区双城经济圈区域内企业信贷投放超1700亿元，协助多个四川省重点建设项目成功申请265.37亿元专项债，成功发行162.38亿元。截至2022年年末，成都银行为全省31个城市更新项目授信超过430亿元，累计投放超过170亿元。

成都银行董事长王晖在年报致辞中表示：“目前，实体业务已经成为

支撑全行可持续发展的重要动力源（600405），我们也逐步成为区域经济发展的重要伙伴银行。”

上一年，成都银行实体业务在对公业务存贷款新增中的贡献占比均超过50%，其中科技金融业务余额、增量位列全省金融机构“双第一”，成都市国家级专精特新企业和科创板上市企业服务覆盖率分别达80%、94%。目前，实体业务已经成为支撑成都银行可持续发展的重要动力，成都银行也是区域经济发展的中坚力量之一。

深化大零售转型战略,做优做强小微金融

2022年是成都银行实施“大零售”转型的第五年。成都银行持续推进“大零售”转型，零售负债业务贡献度持续提升。

成都银行持续优化线下网点布局，打造金融服务与场景活动互融的“金融+”网点生态圈，将金融服务融

入社区生活；推出“1+N”消费场景数字服务模式，提供最贴心、最细致的消费金融服务。

“经过上一轮的大零售转型，成都银行的负债业务取得预期效果。”成都银行副行长李婉容在业绩发布会上表示，成都银行将零售资产业务作为下一轮零售转型的发力重点。在业务合规和风险可控的前提下，成都银行将采取按揭贷款和消费贷款并重，业务部署上同步发力的举措。

2022年，成都银行的成都本埠储蓄存款增量首度位居成都地区第一，储蓄存款年新增总额已达到2018年首次提出“大零售”转型时的4倍，打造“四川辖内居民最信赖的首选主账户银行”。

成都银行副行长罗结指出，2023年，成都银行将围绕“拓存款、扩资产、强客群、重合规、塑特色”的经营方针，在“万亿级规模”的征程上继续阔步前进，促进规模、效益、质量的协调发展。（文/郭子硕）

国家金融监督管理总局班子落定 李云泽出任局长

时代周报记者 黄嘉祥 发自深圳

继国家金融监督管理总局在5月18日揭牌后，新的领导班子成员也正式落定。

人社部网站5月19日信息显示，国务院任免国家工作人员，任命李云泽为国家金融监督管理总局局长。此前他已出任国家金融监督管理总局党委书记。

在这次任命中，原中国银行保险监督管理委员会（下称“原银保监会”）的四位副主席曹宇、周亮、肖远企、丛林（女）均被任命为国家金融监督管理总局副局长。至此，该局领导班子形成“一正四副”的格局。

“一正四副”格局确定，新班子监管经验丰富

国家金融监督管理总局是在原银保监会基础上组建，领导班子也继承了原银保监会“一正四副”的人员配置。

李云泽出生于1970年9月，现任第二十届中央委员会候补委员。他曾长期工作于银行系统，曾在建设银行工作超20年，后出任工商银行副行长，2018年9月调任四川省政府副省长、党组成员，成为一位“金融副省长”。2021年5月，李云泽任四川省委常委，省政府副省长、党组成员；2022年5月，李云泽任四川省委常委，省政府副省长、党组副书记。

如今，李云泽重回金融系统，执掌国家金融监督管理总局，该局的四位副局长均出自原银保监会。

曹宇出生于1963年，曾长期在国务院办公厅从事经济金融领域政策



制定和协调等相关工作，历任国办秘书局、秘书三局干部，国办秘书二局副局长、处长、副局长、局长。2014年12月任原银保监会副主席、党委委员。2018年3月任原银保监会副主席、党委委员。

周亮也是一位“70后”金融大员，出生于1971年10月。1996年以来，先后在广东省政府办公厅、国务院体改办、海南省委办公厅、北京市政府办公厅、中央纪委等单位工作，曾担任中央纪委副秘书长，中央纪委组织部常务副部长、部长（副部长级）；2017年11月，任原银保监会副主席、党委委员；2018年3月起，任原银保监会副主席、党委委员。

肖远企出生于1966年，是原银保监会成立后首位内部晋升的副主席。他先后在中国人民银行、原银监会任职，后来担任原银保监会办公厅（党委办公室）主任、首席风险官兼新闻发言人。2021年2月，出任原银保监会

副主席、党委委员。

1969年6月出生的丛林，是目前国家金融监督管理总局领导班子中唯一的女性成员。她历任国务院法制办财政金融法制司副司长、原保监会法规部副主任、保监会法规部主任，后

国家金融监督管理总局是在原银保监会基础上组建，领导班子也继承了银保监会“一正四副”的人员配置。

来出任原银保监会法规部主任；2019年8月起，任福建银保监局党委书记、局长；2022年12月起，任原银保监会副主席。

金融监管体系新格局，努力消除监管空白和盲区

今年3月，中共中央、国务院印发《党和国家机构改革方案》，组建国家金融监督管理总局，统一负责除证券业之外的金融业监管。

5月18日，国家金融监督管理总局正式挂牌。这是继2018年原银保监会组建之后，金融监管格局又迎来一轮重大调整。至此，中国金融监管体系形成新的“一行一局一会”格局。

据介绍，组建国家金融监督管理总局，是深化金融监管体制改革，加强和完善现代金融监管，促进实现金融监管全覆盖的重大举措。

李云泽在揭牌仪式上表示，转变职能、提升效能，坚定践行“恪尽职守、敢于监管、精于监管、严格问责”的监管精神，不断完善具有中国特色时代特征的监管体系、监管规则，全面加强机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管，为构建新发展格局、推动高质量发展提供有力支撑和坚强保障。

“全面落实服务实体经济、管控金融风险、深化金融改革三大任务。依法将各类金融活动全部纳入监管，努力消除监管空白和盲区，大力推进央地监管协同，牢牢守住不发生系统性金融风险底线，担当负责、敢于斗争、善于斗争，积极营造良好的金融法治环境，坚决维护人民群众的合法权益，筑牢守卫国家金融安全的钢铁长城。”李云泽说。■

银保监会退出历史舞台 五年举办132场例行新闻发布会

时代财经 周立 刘子琪

进入合并后的第六个年头，银保监会退出历史舞台。

5月10日下午，国家金融监督管理总局召开领导干部会议。中央组织部有关负责同志宣布了中央决定：李云泽同志任国家金融监督管理总局党委书记。

据《21世纪经济》报道，当天多地银保监局局长赴京开会，多位人士陆续在原银保监会南门前与“中国银行保险监督管理委员会”牌子合影。

5月10日下午5时45分，时代财经来到位于北京金融街的原银保监会大楼前，现场仍有多家媒体在“蹲点”拍摄，许多人在与原银保监会的牌子拍照留念。

一位从外地来京出差的金融人士对时代财经表示：“从新闻上得知领导来开会了，我又在附近，就顺便来看看。”最后她也远远地与马路对面的牌子合影了。

五年132场例行新闻发布会

从“一行三会”（中国人民银行、银监会、保监会、证监会）演变为“一行一总局一会”（中国人民银行、国家金融监督管理总局、证监会）格局，中国金融监管架构走过漫长的20年改革之路。

2003年，在中国人民银行的银行业监管权移交给新成立的银监会时，中国金融业“一行三会”的分业管理格局就此形成。

然而，伴随着国内金融业的快速蓬勃发展，金融业迎来了混业经营的时代，金融创新和监管套利不断涌现，“一行三会”的分业管理体制存在监管职责不清晰、交叉监管和监管空白等问题。



2018年3月，为深化金融监管体制改革，彼时“20岁”的保监会和“15岁”的银监会合为一体，作为国务院直属事业单位的银保监会就此诞生。

2018年4月8日，银保监会揭牌，国务院新闻办公室官网显示，当年5月10日，银保监会接过原银监会的“接力棒”，召开了第163场银行业例行新闻发布会。

2018年11月，银保监会“三定”（职能配置、内设机构、人员编制）方案公布，并按照新的部门设置运行。

在当年11月29日银保监会举行的第194场例行新闻发布会中，发布会前缀由“银行业”转变为“银行业保险业”。

不久后，原银保监会省级派出机构也统一揭牌。

这五年里，原银保监会依照法律法规统一监督管理银行业和保险业，维护银行业和保险业合法、稳健运行，防范和化解金融风险，保护金融消费者合法权益，维护金融稳定。

原银监会主席郭树清成为首任

银保监会主席，也就是最后一任银保监会主席，带领参与社会热点问题，如依法依规处置河南安徽5家村镇银行风险，积极做好“保交楼”金融服务等。

在国务院新闻办公室的官网，最近更新的银行业保险业例行新闻发布会是在2022年9月27日举行，这不仅是原银保监会举办的第294场例行发布会，也是“银行业保险业这十年”系列主题新闻发布会的最后一场发布。

也就是说，从2018年至2022年9月的5年时间里，原银保监会共举办了132场例行新闻发布会。

“银保监会其实属于中间状态”

郭树清在今年3月6日浙江代表团继续审议政府工作报告时表示，过去五年，我国经济社会发展取得举世瞩目的历史性成就，金融改革发展稳定各项工作取得了重大成果，守住了不发生系统性金融风险的底线。

不过，清华大学经济管理研究院副院长、金融系系主任何平指出，在

混业经营的大趋势下，过去把银行、保险公司还有券商分开监管的模式，已经不适合现代金融体系的发展。“单独的银监会和保监会本身早已过时，所以合并成银保监会。但券商和金融控股公司的监管在银保监会合并后仍不明确。”

3月7日下午，《国务院关于提请审议国务院机构改革方案的议案》（下称“议案”）公布，“银保监会”升级成“国家金融监督管理总局”，统一负责除证券业之外的金融业监管，强化机构监管、行为监管、功能监管等，加强风险管理和防范处置。

在此之前，一名金融业内人士曾对时代财经表示，国家金融监督管理总局负责除证券业之外的金融业监管，可能将把第三方机构、“影子银行”等此前监管较为薄弱的环节纳入该机构监管范畴，不过具体还得看细则出台。

何平表示，在混业经营的大趋势下，国家金融监督管理总局的出现或使得过去“要不没人管，要不大家都管”的情形不再出现。

“金融机构改革是个循序渐进的过程。上次改革就希望能够实现机构管理这个目标，只不过上次整合只把银监会和保监会合在一起，证监会的部分职能还未并过来，这次就全部到位了。银保监会其实属于中间状态，是个符合现代金融体系的中间产品，但最终都会走向‘证监会管市场，总局管机构’的状态。”何平指出。

何平认为，机构监管统一管理符合现代金融体系的发展，过去的分业经营以及相应的分业监管已经成为过去式。“这就是它（原银保监会）的历史意义所在，标志着中国的金融体系，更多的是按照混业经营的基本框架和逻辑来进行监管，把市场监管和机构监管分开进行。”■

保险柜争夺风波发酵 厦门国际信托曾多项目踩雷

时代周报记者 詹兴晶 发自深圳

港股上市房企正荣地产（06158.HK）、中梁控股（02772.HK）与厦门国际信托有限公司（下称“厦门国际信托”）的保险柜争夺风波持续发酵。

5月6日，正荣厦门公司办公室搬迁过程中，两名陌生男子进入办公室，搬走了保险柜，随后正荣地产和中梁控股立即报警。

该保险柜由正荣地产、中梁控股、厦门国际信托三方共同保管，柜中保存着上述三方合资公司的公章、财务章、法人章、空白支票、土地使用权证、工规证、施工许可证等多项重要物品。

针对上述事宜，厦门国际信托向时代周报记者回应称，鉴于正荣地产和中梁控股方的违约事实，公司按照相关协议约定升级监管，接管三方共管的证章照及银行账户等材料并继续按照协议约定的三方共管方式进行管理。当前装有共管材料的保险柜保管于公司办公场所，密封条保存完好，并实行7×24小时监控摄像。

5月19日，正荣地产旗下厦门市荣奔置业有限公司（下称“厦门荣奔置业”）就此事回应时代周报记者表示，“此次事件爆发至今，厦门国际信托从未正式告知过我司系其搬走保险柜，也未就如何处理争议有过正式沟通。厦门国际信托违反各方签署的《投后管理协议》，未经允许，擅自搬走保险柜，公司拟对参与人员采取进一步的法律行动”。

2022年8月，厦门国际信托以配资方式参与正荣与中梁集美项目开发，原本一场预期实现三方共赢的合作，在9个月上演争夺保险柜的狗血剧情。作为项目股东方的厦门国际信托为何选择在不明告诉另外两个股东的情况下拿走公司保险柜？

争夺保险柜风波发酵，三方陷入纠纷

正荣地产、中梁控股、厦门国际信托三方的纠纷始于一宗地块的合作开发。

根据项目方的介绍，2021年5月，正荣地产联合中梁控股以18.8亿元拿下厦门市集美区的J2020P03地块，楼面价约3.15万元/米²。两家地产公司成立项目公司厦门市荣衡实业有限公司，在竞得地块共同开发中梁·正荣天著润宸项目。彼时，该公司由正荣地产和中梁控股分别持股51%和49%。

之后，厦门国际信托入股中梁·正荣天著润宸项目，取得中梁控股持有的44%股权，并向项目配资4.5亿元，贷款期限为2021年8月20日至2022年8月19日，后展期2个月至2022年10月19日，利息大约10%。

2021年下半年，正荣地产和中梁



控股两家公司遭遇评级下调、股债双杀困境。为了确保信托项目资金安全，厦门国际信托于2022年4月正式发函要求正荣、中梁控股提前还款，回购股权。据张凡介绍，在中梁·正荣天著润宸项目已达到可以申领预售证的情况下，厦门国际信托以“升级管控”等理由不同意用印，致使项目至今没能开盘销售。

借款到期后，厦门国际信托以合同纠纷为由，起诉了正荣地产和中梁控股。目前法院已经立案，诉讼案件处于一审阶段。

知情人张凡（化名）告诉时代周报记者，项目规划26层，目前已经建到19层，达到预售要求，但没有预售许可证，不能销售回款，没有办法还上厦门国际信托的借款。厦门国际信托之所以不同意申领预售证，主要是担心两家房企品牌不好，项目开盘销售情况和后期交付可能会出现

问题。张凡明显不认同厦门国际信托的说法，他认为项目质素不错，不仅区位良好，交通学区配套完善，与周边二手房有明显倒挂，而且周边市面上楼盘化并不难。张凡透露当初公司对项目的市场售价预估是4.7万元/米²。

张凡称，厦门国际信托曾提议3.2万/米²的价格收购正荣地产和中梁控股持有项目股权，但因价格三方没有谈妥；后来厦门国际信托提出寻找建发接盘，正荣地产、中梁控股将操盘权全权交出去，变成财务投资方。建发做“保本微利”代建，项目按照3.4万元/米²价格销售，同时还要收取2.5%管理费+2.5%营销费+1%分销费。

但是张凡认为建发没有发挥在厦门的品牌优势，项目售价明显有悖于市场公允价格，按照当初3.15万元/米²的拿地价格和投入工程费用，明显算不过账。之后厦门国际信托和建发提出了另一种方案，同意提高项目售价，但是项目售价超过3.5万元/米²的溢价部分代建方要抽成30%。对于正

荣地产和中梁控股来说，无论哪种方案，两家公司都将面临亏损。

厦门国际信托回应时代周报记者称，公司从未对合作项目提出不合理的处置要求，对包括代建在内的所有可行方案均持开放态度且不预设合作伙伴，建发尚未介入代管代建。

双方各执一词，事情陷入僵局。张凡向时代周报记者透露，正荣地产和中梁控股考虑找其他资管公司介入，还掉厦门国际信托债务并将其替换。公司找了一家央企背景的资管公司，并且谈好了方案。

但是现在保险柜被厦门国际信托拿走，正荣地产和中梁控股的替换方案可能要被搁置。

4.5亿借款疑似“明股实债”操作

项目未开发销售，厦门国际信托要求正荣地产和中梁控股还款并回购股权，是因为厦门国际信托入股中梁·正荣天著润宸项目属于“明股实债”的行为。该说法得到内部知情人士的确认。

一般来说，房企项目开发周期较长，股权投资周期会覆盖项目的开发销售全周期。而“明股实债”的模式，资金投资周期一般一年期较为常见。

用益金融信托研究院研究员喻智接受时代周报记者采访时表示，“明股实债”前些年在房地产行业较为常见，合同到期后，会要求开发商回购股权，从而实现退出，并不会和股权投资一样实现风险共担。

在房企跑马圈地快速扩张的年代，房企通过明股实债获得资金来替换负债融资，达到监管对房企杠杆率的硬性要求，达到藏匿债务的目的。

而对于信托公司来说，可以通过与房企协议，要求房企按照较高的溢价，将信托公司持有股权全部回购，股权回购溢价相当于融资利息，如上文提到厦门国际信托4.5亿元借款要求大约10%的回报，相对来说是处于较高利息水平。

南昌金乐函数信息科技有限公司

司分析师廖鹤凯向时代周报记者表示，原银保监会在2021年11月向各地方银保监局下发的《关于进一步推进信托公司“两项业务”压降有关事项的通知》要求，新增融资业务应依法合规，穿透识别底层资产，不得“假投资、真融资”，以投资为名行融资之实，规避额度管控。在上述条规的约束下，信托明股实债的相关业务得到极大的收敛，但过往存量业务巨大，在房地产下行周期风险大量暴露，加大了后续相关项目的处置难度。

信托资产规模压缩，多项目踩雷

此次拿走保险柜的“主角”厦门国际信托跟房地产行业有着密切的关系，其背后股东之一的厦门建发集团有限公司旗下拥有建发房产和联发集团两大地产开发公司。

据年报显示，截至2022年年末，厦门国际信托投向房地产行业的信托资产为171.1亿元，占比10.33%，仅次于实业和基础产业。

2022年厦门国际信托实现营业收入12.87亿元，同比减少28.31%；净利润6.93亿元，同比减少17.56%。厦门国际信托营收减少的主要原因是利息收入、手续费及佣金收入出现大幅下滑，分别同比下降28.6%和20%。

近年来，受监管持续压降与企业融资需求疲软影响，厦门国际信托的信托业务规模不断压缩，2022年厦门国际信托新增205个信托项目，新增项目实收信托项目金额为792.1亿元，同比减少50.1%。截至2022年年末，厦门国际信托管理的信托项目资产总计1656.9亿元，同比减少11.4%。

此外，厦门国际信托的信托项目盈利情况也出现下滑。年报显示，2022年厦门国际信托的信托项目实现营收88.8亿元，同比减少35%，实现利润54.8亿元，同比减少54.1%。2022年信托项目计提的信用资产损失为20.7亿元，2021年该数据为0。

据企查查，厦门国际信托涉及529件法律诉讼，在近期的多起诉讼案件中，厦门国际信托作为原告，因金融借款纠纷等理由起诉多家房企，包括中昂地产（集团）有限公司、重庆中安房地产开发有限公司、泰安恒亿房地产开发有限公司等等。

在2022年年报中，厦门国际信托披露了四项重大未决诉讼事项，诉讼对象分别是浙江蓝天实业集团有限公司、海航科技有限公司、武汉天盈投资集团有限公司以及上文提及的正荣地产和中梁控股。

时代周报记者查阅，浙江蓝天实业集团逾期借款本金3.5亿元，海航科技有限公司涉及的债务金额为4.62亿元，武汉天盈投资集团有限公司的未履行金额为2亿元，正荣地产和中梁控股未偿还本金为4.5亿元。■

富途、老虎同时官宣下架境内APP 将如何影响存量用户？

时代周报记者 金子莘 发自广州

5月16日，富途控股（FUTU.O）及老虎证券（TIGR.O）均发布公告称，将于本周在中国境内应用市场下架旗下APP。

为响应中国证监会规范跨境证券业务的行业整改要求，富途控股已于2023年5月19日起下架了APP“富途牛牛”；老虎证券的下架时限更早一些，于2023年5月18日起调整境内用户更新客户端的方式，在境内应用市场下架旗下APP“老虎国际”。

公告强调，富途控股及老虎证券目前存量境内客户交易不受影响，存量客户仍然可以正常使用APP。同时，香港及所有境外用户下载和使用交易

端也不受任何影响。老虎证券在公告中特别提及，已于2022年12月31日零点起不再受理中国境内用户的开户申请。未来，将按照监管要求，继续依法合规地服务好存量客户。

两家公司均为更好地服务存量交易客户提供了解决方案。富途控股在公告中表示，存量境内客户如用户在使用富途牛牛APP的过程中如有任何问题，可通过富途牛牛APP线上客服或人工客户服务咨询热线与公司联系。老虎证券则为存量客户更新、下载APP提供了老虎国际老用户安装更新APP指引。

老虎证券在公告中表示，“未来，公司将继续在遵守各个国家和地区监管规定的基础上，持续用科技为投资者提供一流的投资体验。”

早在2022年12月30日，证监会已责令富途控股、老虎证券进行整改，主要在增量和存量两方面进行监管指导。增量方面，禁止招揽境内投资者及发展境内新客户、开立新账户，依法取缔增量非法业务活动。存量方面，允许存量境内投资者继续通过原境外机构开展交易，但禁止境外机构接受违反我国外汇管理规定的增量资金转入此类投资者账户。

2023年1月13日，证监会发布《证券经纪业务管理办法》，强化监管，该办法自2023年2月28日起施行。文件明确提及，要加强对非法跨境经纪业务的日常监管，对相关违法违规行，按照“有效遏制增量，有序化解存量”的思路，稳步推进整改规范工作。

在监管逐步趋严的背景下，两家

跨境互联网券商均对业务结构进行调整，重心向海外市场倾斜。一名老虎证券工作人员告诉时代周报记者：“老虎证券的国际化业务已经做了几年，目前主要工作重心都在境外业务。”

2022年券商利润集体走低，两家公司的业绩表现可圈可点。2023年3月29日，老虎国际公布截至2022年12月31日的第四季度及全年未经审计财务数据。2022全年，老虎证券实现营收近2.3亿美元，非美国通用会计准则下实现净利润1268万美元，已连续三年保持盈利。

中金公司研报认为，老虎证券新增净入金客户数环比增长，净入金及客户资产规模提升，并特别提到老虎证券在新加坡市场的优势持续巩固，每三个新加坡常住成年人口中约有一位

使用过Tiger Trade。同时，澳、新地区客户贡献提升，新产品功能也不断上线，财富管理业务也正持续推进。

同为跨境互联网券商的富途证券业绩逐步趋稳。

今年3月28日，富途控股财报显示，公司2022年实现总营收9.76亿美元，同比均增长约7%；非美国通用会计准则下实现净利润4.01亿美元，同比增长7.6%。

富途控股的国际化之路开始于2018年，当年其海外版交易平台moomoo在美国成立，2021年3月，富途进入新加坡市场，2022年3月又在澳大利亚落地业务。

从其用户数据增长情况来看，过去的一年，富途的新增客户大多来自香港及海外。■

拉卡拉清仓中邮消费 星展银行接盘

时代周报记者 郭子硕 发自广州

近日,中邮消费金融有限公司(下称“中邮消费”)股东变化引市场热议。中邮消费年报显示,星展银行有限公司(下称“星展银行”)已于去年收购拉卡拉持有的中邮消费5000万元股权,持股比例由原来的15%增长至16.667%。该项收购已完成资金交割,但尚未完成工商登记变更。收购完成后,星展银行继续位列中邮消费的第二大股东,发起人之一的拉卡拉不再持有中邮消费的股权。

截至2022年年末,中邮消费的股东从降至六位,中国邮政储蓄银行股份有限公司(下称“邮储银行”)、星展银行、广东三正集团有限公司、渤海国际信托股份有限公司、广州市广百股份有限公司、广东海印集团股份有限公司依次持股70.5%、16.667%、4.5%、3.666%、3.5%、1.167%。中邮消费并非唯一受外资金融机构加码的消费金融公司。2022年年末,在受让苏宁易购持有的苏宁消费金融有限公司(后更名为南银法巴消费金融有限公司)的3%股权后,法国巴黎银行继续受让先声再康持有上述公司的10%股权,截至目前该行的持股比例上升至31.28%。

金融业继续保持对外开放力度不减。去年11月,原银保监会首席风险官刘福寿公开表示,在推进金融业对外开放过程中,原银保监会深入推进高水平对外开放。在财富管理、不良资产处置、消费金融、健康养老等领域引入外资机构。鼓励中外金融机构平等竞争、深化合作。

净利率降232%,出售股权回笼资金

作为发起人之一,星展银行再次增持中邮消费,意在打通下沉市场。星展银行于1993年进入中国市场,一直以来星展银行聚焦对公业务。2021年,该行收购深圳农村商业银行13%的股份。星展银行彼时称:“投资符合集团投资核心市场的战略,并加速在快速增长的大湾区扩张。”

通过入股深圳农商行,星展银行打开对公业务以外的市场,拓展大湾区下沉市场。中邮消费不仅总部设在粤港澳大湾区的中心城市广州,还通过建立“自营+协同+合作”互联网获客体系,其协同渠道以邮储银行手机银行和邮政业务合作为核心,服务下沉长尾客户。

不久前,星展银行行长兼行政总



裁郑思祯在接受相关媒体采访时也曾透露,该行将发展大湾区跨境理财通及消费金融业务,使各业务条线平衡发力,深耕个人财富管理业务。长远来看,城商行叠加消费金融公司,能为星展银行的布局消费金融创造更广阔的想象空间。“消费金融公司是银行展业的重要抓手。”博通分析金融行业资深分析师王蓬博告诉时代周报记者,农商行属地性强,展业存在局限性。消费金融公司能打破区域地理空间限制,深入到多元零售消费场景,在全国范围内获取新用户,创造利润增长点。

对于拉卡拉来说,此刻转让股权也未尝不是一笔好买卖。“跳码风波对拉卡拉整体的利润产生重大影响,此刻转让中邮消费的股权,或为缓解公司的经营压力。”针对拉卡拉转让股权的事宜,王蓬博如此分析。

据业绩报告,2022年拉卡拉营业收入53.66亿元,同比减少18.65%;公司归属母公司股东的净利润为-14.37亿元,同比减少232.75%,扣非后净亏损1.21亿元,同比减少113.18%。对比,拉卡拉解释称,“系公司收单业务中存在部分标准类商户交易使用优惠类商户交易费率上送清算网络”,也就是业内俗称的“跳码”。

基于此,拉卡拉按照相关协议将涉及资金退还至待处理账户,这也是导致归属于上市公司股东的净利润大幅下降的重要原因。对拉卡拉来说,5000万元无疑是“及时雨”。

不过,拉卡拉转让中邮消费,既是意料之外,也是情理之中。早在2016年10月,拉卡拉将广州众赢、深圳众赢、广州拉卡拉小贷等10家公司股权剥离给联想控股股份有限公司控制的西藏考拉科技发展有限公司。

“剥离公司中的北京拉卡拉、广州拉卡拉小贷的小额贷款业务发展迅猛,属于资金密集型业务,在行业监管、业务管理、风险管理、资本运作等方面与第三方支付业务存在差异,导致拉卡拉管理范围增大、运营效率降低,将剥离公司的业务剥离出去,有利于公司进一步专注于发展第三方支付业务的主营业务。”拉卡拉如此解释。

针对拉卡拉退出一事,中邮消费金融回应时代周报记者:“拉卡拉退出为股东方战略调整展开的正常商业行为,该股东为财务投资者,出资金额为5000万元,股权占比为1.67%,不会对公司的日常经营管理产生影响。”

外资牵手消费金融进入“蜜月期”？

星展银行加码中邮消费,为后者打通了多层次融资渠道。由于消费金融公司无法像银行一样吸收公众存款,消费金融公司负债端资金融入渠道只包括接受股东和股东境内子公司存款、向境内金融机构借款、发行金融债券等方式。据联合资信报告,从融资结构看,同业借款仍然为消费金融公司资金融入的主要渠道,占融资总额的比重在75%以上。

中邮消费也坦言,资金主要来自各商业银行的同业借款。不过,受制于各家银行信贷额度、资金、价格等因素的变化,公司融资面临的挑战在增加,需要获取更多的融资金来源。

星展银行是发起人之一,是中邮消费第二大股东。星展银行通过同业借款和同业拆借方式增加中邮消费的融资金来源,为中邮消费提供金融债券及资产证券化等融资工具,还带来了深圳农商行这一重要资金渠道。

深圳农商行分别在2022年、2023年连续两年出现在中邮消费的

关联交易名单内,为中邮消费授信增总授信额度,并开展同业借款、同业拆借业务,向中邮消费进行金融债券及资产证券化等投资。

星展银行加码布局中邮消费,是个案还是行业信号?

2018年多地曾计划引入外资成立消费金融公司。2018年4月,法国欧诺银行和光明食品集团等签订投资协议,拟设立上海光明欧诺消费金融有限公司,并向监管部门提交材料;2019年8月,上海市国资委指出,申能集团与大华银行签署出资协议,计划合资成立“申能消费金融有限公司”。

然而,尚未等到两家合资消费金融公司成立,倒先传来外资银行退出中国消费金融市场的消息。2021年,西班牙对外银行(BBVA)转让其所持有的杭银消费金融1.5亿股股权。有分析人士认为,外资银行转让消费金融公司股权,或由于外资金融机构在华“水土不服”,经验难以落地。

不过,包含北银消费金融、锦程消费金融、捷信消费金融、南银法巴消费金融、中邮消费在内的五家消费金融公司中,除捷信消费金融为外商独资公司外,南银法巴消费金融和中邮消费均获外资背景股东持续增资。对此,江苏苏宁银行金融科技高级研究员孙扬告诉时代周报记者:“外资行在资金方面比支付公司有较多优势,资金成本低、资金量大。外资行入股中邮消费,对该消费金融公司是利好信号。资金充裕,而且也可以引入外资行的规范和先进的管理经验,有助于提升消费金融的治理。”

金融业对外开放的方向一直未改变。2019年7月,金融委办公室发布《关于进一步扩大金融业对外开放的有关举措》,提出了11条金融业对外开放措施,欢迎外资参与中国金融市场。2020年1月,原银保监会指出,要引进先进国际专业机构,吸引财富管理、不良资产处置、专业保理、消费金融、养老保险、健康保险等领域的外资金融机构进入境内市场。

2022年11月,原银保监会首席风险官刘福寿再提“推进金融业对外开放”,并在财富管理、不良资产处置、消费金融、健康养老等领域引入外资机构。在孙扬看来,目前中国消费市场正强劲复苏,消费金融行业目前发展势头很猛。外资银行看好中国的消费市场发展,看好消费金融行业的发展才选择此时布局。这一方面是我国金融市场更加开放的体现,也有利于我国吸引外国的资金。■

1.5
亿股



索罗斯基金清仓特斯拉 “木头姐”仍坚定看好

时代周报记者 金子莘 发自广州

沉寂许久的新能源板块强势回归。5月15日盘面,新能源板块成为绝对涨幅王者。

当天,“锂矿”概念大涨超7%居首位,“盐湖提锂”“光伏逆变器”“充电桩”等概念涨幅也居前。晶澳科技(002459.SZ)、盛新锂能(002240.SZ)、中矿资源(002738.SZ)等多股涨停。

不过,新能源板块今年以来已经历一轮深度回调,海外知名对冲基金也在减持新能源汽车股。当地时间5月14日,美国证监会13F文件披露,截至2023年一季度末,索罗斯基金“清仓式甩卖”多只新能源汽车股票,所持1600万美元特斯拉股份被直接清仓。与此同时,特斯拉看涨期权也同步被平仓;同时被清仓的还有蔚来和通用汽车,大幅减持汽车板块意图明显。

13F文件显示,索罗斯基金一季度还减持了部分科技股,包括谷歌母

公司Alphabet、亚马逊、Salesforce和Intuit。值得关注的是,专注于电动皮卡车和电动SUV两个品类的Rivian公司股票并未完全被清仓,一季度该公司股票被索罗斯基金大幅减持1080万股,但截至目前仍持有Rivian约360万股。

Rivian2021年11月在纳斯达克上市,发行价78美元/股,融资规模高达120亿美元,是美国史上最大IPO之一。按发行价计,Rivian上市时市值为764亿美元。2021年Rivian上市后,索罗斯基金一度大举买入Rivian,持仓占投资组合的比例一度高达28.14%,但截至5月12日收盘,该股票累计跌幅高达87.91%。

清仓式减持新能源车股票,索罗斯基金第一季度建仓沃尔玛、奈飞和京东,大幅增持高通、耐克和优步,三只股票持仓数量较上季度分别增长50%、161%和45%。据统计,索罗斯基金今年一季度持仓总市值为64.87亿美元,上一季度总市值为72.61亿美元,仓位环比下降10.66%。在一季度

的持仓组合中新增持股66只,增持个股31只,减持个股54只,清仓89只个股。目前,该基金前十大重仓股占基金净值的28.30%。

与索罗斯基金不同,方舟投资“木头姐”凯茜·伍德坚定看好特斯拉,多次重仓买入。

2023年4月26日,特斯拉市值跌破4900亿美元,方舟投资再次抄底,买入超19万股,按当日收盘价153.75美元/股计算,该笔增持超2900万美元。伍德近期公开表示:“我们对马斯克正在做的事情感到兴奋,他是我们这个时代的发明者。”她还公开表示,马斯克身边都是杰出的人,他有承担新项目的能

力。方舟投资公司不久前还发布研究报告预测,2027年,特斯拉股价将达每股2000美元,截至最近一个交易日,特斯拉收报167.98美元/股,该股价预测比目前股价高出近12倍。

今年4月,马斯克在财报会议中表示可以牺牲利润率换取销量。该消息一出,特斯拉股价持续下跌。今年

4月起至今,特斯拉股价下跌19.03%。“木头姐”仍坚定看好特斯拉。发布财报当天,特斯拉股价大跌近10%,方舟投资买入价值约4170万美元的特斯拉股票。

伍德对AI行业的前景感到乐观。她公开表示,方舟投资自2014年成立以来一直研究科技创新领域,比如最近大热的ChatGPT。它们最终突破了消费者和企业的想象力,帮助人们了解正在迅速变化的创新世界。

伍德特别指出,AI或将彻底改变人们的工作方式。编程效率在不到一年的时间里提高了两倍,她判断未来可能将提高十倍。她还提到,ChatGPT对谷歌这样的公司来说是真正的风险。“我从来没有真正喜欢过谷歌搜索,我希望它能更智能一些。我相信大家都这么认为。”她补充道,“ChatGPT有可能直接把我们带到想去的任何地方,我们想去的任何网站。值得注意的是,虽然大型科技公司最近表现强劲,但我們也在研究它们面临的技术冲击和去中介化风险。”■

徐翔大战华丽家族 股东大会激烈交锋议案全被否

时代周报记者 何明俊 发自广州

昔日股神徐翔“炮轰”华丽家族事件迎来后续。

5月17日,华丽家族(600503.SH)发布澄清公告称,公司第二大股东上海泽熙增煦投资中心(有限合伙)(以下简称“泽熙增煦”)向公司提出过增加公司股东大会临时提案的要求。公司董事会在对上述临时提案进行审核后,认为泽熙增煦的股权被冻结,在过去的7年多没有行使过表决权,提案程序存在一定的瑕疵,董事会希望在泽熙增煦的股权争议解决后再进行提案并积极和泽熙增煦保持沟通,因此不对其提出的临时提案予以公告。

华丽家族在澄清公告中表示:“根据监管规则和相关法律、法规,公司始终尊重且配合公司股东行使合法权利并致力于维护全体股东的利益。”

5月17日,华丽家族召开股东大会,双方出现激烈交锋。当晚华丽家族公告,公司召开的2022年年度股东大会审议的21个议案全部遭否决。同时,上交所就公司股东大会及媒体报道相关事项发出了监管工作函。

资料显示,泽熙增煦目前持有华丽家族5.62%股权,为公司第二大股东。自2016年4月份起,这部分股份已被青岛市中级人民法院冻结。企查查显示,徐翔与其父母徐柏良、郑素贞共同持有的上海泽熙投资管理有限公司,为泽熙增煦执行事务合伙人,持有泽熙增煦5%的股份。此外,华润与深圳国资旗下的华润深国投信托有限公司持有泽熙增煦94%股权,徐

柏良、郑素贞持股的上海泽熙资产管理中心(普通合伙)持有泽熙增煦1%股权。

徐翔此前曾对媒体表示,尽管上述股权处于被冻结状态,但仍不希望资产甄别尚未完成的情况下,资产出现大幅缩水的情况。

就公告内容,时代周报记者多次致电华丽家族董秘办,希望了解事件细节,但电话已无法接通。

被“炮轰”后股价飞涨

5月4日,徐翔罕见公开“炮轰”华丽家族。徐翔表示,泽熙增煦已向华丽家族董事会递交临时提案,要求提名董事参与公司治理。自己对于华丽家族惨淡的业绩已经“忍无可忍”。

2014年,泽熙增煦以每股3.67元的定增价,斥资3.3亿元认购了华丽家族9000万股股份。在股价巅峰期,泽熙增煦的持股市值超过20元,收益率最高涨到600%。然而,在徐翔因内幕交易、操纵股票银铛入狱后,股价被打回了原形。截至2023年5月17日,华丽家族最新股价为3.12元/股,泽熙增煦持股市值仅为2亿多元,较巅峰期缩水近18亿元,缩水幅度高达90%。

不久前徐翔曾向媒体透露,泽熙增煦方面已就增选董事事宜与上市公司方面进行沟通,但遭到大股东反对。在此基础上,徐翔要求在5月17日的年度股东大会上表决董事推荐议案,以监督华丽家族向新兴高科技行业转型发展,进而稳定公司基本面和股价。

按照华丽家族股份有限公司章程:公司召开股东大会,董事会、监

会以及单独或者合并持有公司3%以上股份的股东,有权向公司提出提案。单独或合计持有公司3%以上股份的股东,可在股东大会召开10日前提出临时议案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后2日内发出股东大会补充通知,公告临时提案的内容。

由于5月17日是华丽家族年度股东大会,徐翔要求在股东大会上表决他提交的提案,需要得到多数股东的支持。

截至2023年一季度,华丽家族前十大股东中,除大股东上海南江(集团)有限公司、二股东泽熙增煦和三股东闽发证券有限责任公司破产管理人外,只有6名自然人股东和一家基金公司。徐翔如果能争取三股东、6名自然人股东和基金公司的支持,就能够锁定更多增选董事议案的胜算。

有着“宁波敢死队总舵主”之称的徐翔,似乎天生自带涨停板体质,在年度股东大会召开前一交易日,华丽家族股价突然涨停,报收3.09元/股。不过,就在股东大会召开前,华丽家族公开拒绝了徐翔的要求。

银柿财经报道指出,徐翔并未现身股东大会,而是委派了代理人参加,代理人现场提出了关于股权处置以及股东资格认定的疑问,“您向法院询问,说我们(泽熙增煦)的股权即将被处置,我们想问一下,法院有没有给到您任何一个法律文书,公司认定股东资格的依据到底是什么?”

银柿财经称,华丽家族方面一名高管在现场回应称,从来没有说过泽熙增煦的持股马上要处置,在沟通的时候要以事实为依据,以法律为准绳,

不要带主观情绪。“我们沟通的结果是,目前这9000万股处于司法冻结状态,何时处置,什么方式处置,目前不明确。”

泽熙增煦方面人士还对银柿财经表示,公司(华丽家族)不给增加提案,“我们很配合的,但是公司一直说这个签名时间不对、文件缺失等。”

对于泽熙增煦的问题,华丽家族在股东大会上表示:“涉及过往的司法案件,希望能维护广大投资者的利益,根据相关的监管规则能够解决这块争议,公司在公告中也说明了,会积极地给股东展开沟通,解决争议。”

股权冻结仍可行使表决权?

尽管华丽家族通过澄清公告说明了不提交徐翔议案的理由,有观点认为,华丽家族给出的原因并不足以说服投资者。

上海汉联律师事务所合伙人宋一欣认为华丽家族的做法很奇怪,他对时代周报记者说:“股权被冻结,表明股权不能转让、不能交易,但是并非不能行使表决权。”

据《最高人民法院关于冻结、拍卖上市公司国有股和社会法人股若干问题的规定》第七条第二款规定,股权冻结的效力及于股权产生的股息以及红利、红股等孳息,但股权持有人或者所有权人仍可享因上市公司增发、配售新股而产生的权利。

浙江裕丰律师事务所律师厉健在接受时代周报记者采访时表示,上市公司第二大股东股权被冻结、7年没有行使表决权,并不影响其依法行使提案权。董事会认为提案程序有瑕

疵而不予公告临时提案,这样做并没有明确法律依据。

厉健认为,根据《公司法》相关规定,董事会对临时提案的审查仅限于内容是否属于股东大会职权范围、是否明确议题和具体决议事项。

“股权冻结并不等于冻结全部股东权利,股权冻结并没有否定股东资格,股权冻结主要是限制股东从公司获取收益(股息红利等)以及处分股权(转让或设定质押等),因此,作为共益权的临时股东大会召集权、投票权、参加权、选举和被选举权、知情权、股东代表诉讼权、提案权等一般不会因股权被冻结而不能行使。”厉健说。

有市场人士认为,徐翔提交议案是“资产保卫战”,上一次徐翔发声正是在文峰股份(601010.SH) 2021年的资产收购案上。当时,作为二股东的徐翔怒斥文峰股份,称“收购标的资产估值过高,质量平平,文峰股份大股东涉嫌掏空上市公司利益。坚决反对此次收购方案。”最终,文峰股份在徐翔发声后终止资产收购。

2015年11月,徐翔因涉嫌以非法手段获取股市内幕信息,从事内幕交易、操纵股票交易价格等违法犯罪,被公安机关依法采取刑事强制措施。2016年12月,徐翔被指控操纵证券市场罪,最终获刑5年6个月,并处罚金110亿元,没收非法所得90亿元。此外,徐翔约210亿元家庭财产被司法机关查封、扣押和冻结。2021年7月9日,徐翔出狱。

目前,徐翔仍持有文峰股份、华丽家族、宁波中百(600857.SH)、大恒科技(600288.SH)等个股。■

蜂助手深耕数字化服务领域 客户资源雄厚

运营商产品、视频会员权益、电商购物、生活卡券、旅游出行、音乐会会员,蜂助手(301382.SZ)提供的服务几乎涵盖移动互联网的方方面面。

公告显示,蜂助手是一家互联网数字化虚拟商品综合服务提供商,客户包括三大运营商及爱奇艺、优酷等,此外该公司还提供物联网应用解决方案。5月17日,蜂助手股份有限公司(以下简称“蜂助手”)在深交所创业板挂牌上市。

通过移动互联网发展浪潮中的几次精准踩点,蜂助手与众多大型知名企业建立了稳定的合作关系,奠定了领先的行业地位,同时各项业务也形成良好的协同效应。

客户资源雄厚,合作关系稳固

蜂助手提供的服务及解决方案主要应用于移动互联网及物联网生活服务两大方向,服务内容包括数字化虚拟商品综合运营服务、物联网应用解决方案及技术服务三大板块。

蜂助手平台聚合的数字化虚拟商品资源涵盖运营商产品、视频会员权益、电商购物、生活卡券、旅游出行、车主服务、音乐会会员、阅读会员、社交会员、便民服务等数十个领域及行业的数百种互联网数字化虚拟商品。

近年来,蜂助手凭借在技术研发、运营赋能、资源渠道、客户响应等多方面展现出的综合实力,使得蜂助手在行业内形成了较高的品牌信誉度和竞争力。

目前,蜂助手已与三大运营商中国移动、中国电信、中国联通建立了直接合作关系,为其提供视频权益融合运营服务、分发运营服务及技术服务;同时也是爱奇艺、优酷、芒果TV三家头部网络视频商在约定运营商渠道开展视频会员销售活动的授权代理商。

蜂助手还与多家资源稳定及充足的流量、话费虚拟商品供应商建立了持续稳定的合作关系,并为中国建设银行、中国

银行、招商银行、中石化、碧桂园、OPPO手机、vivo手机等众多大型企业的营销、兑换、运营活动直接提供数字化虚拟商品交易及服务解决方案,并通过供货合作商间接为众多银行、保险等优质客户提供服务,客户逐渐集中为终端行业客户及直接服务于终端行业的服务商客户。

此外,蜂助手与腾讯联合推出基于物联网技术的智能CPE机顶盒产品,向华为提供技术服务,亦向中国移动终端公司提供云终端相关服务。

凭借持续优质的服务,蜂助手曾先后获得“中国移动集团全业务代理商”“中国移动物联网优秀合作伙伴”“中国联通价值贡献奖”“华为最具潜力合作伙伴”“华为产品合作项目保障奖”“优酷VIP会员最佳合作伙伴奖”“优酷杰出贡献奖”“中国移动最佳生态合作伙伴”“中国农业银行网络科技优秀合作单位”等称号及荣誉,得到了主要客户及渠道的高度认可,在行业内建立了良好的声誉,塑造了良好的企业形象。

与大型知名企业稳定的合作关系也形成了一定的业务壁垒,蜂助手在移动互联网数字化虚拟商品综合运营服务领域具有一定的竞争力。

行业经验丰富,各业务深度协同

市场地位及优质客户的积累,离不开在行业重要发展转折点准确地把握行业机会。

在2012年创立初期,蜂助手抓住PC互联网向移动互联网转变的行业契机,与电信运营商、移动应用APP开发者及发行商展开了APP分发运营服务业务合作,奠定其在移动互联网数字化虚拟商品行业的技术及市场渠道网络的基础。

2015年,网络视频类、在线消费类APP得到了规模化应用并开始向会员化经营模式转变,智能手机用户对移动数据流量的需求爆发,蜂助手洞悉行业需求迅速开拓了流量运营服务业务,并扩展到多品类数字化虚拟商品的聚合运营服务业务,构建

了丰富的虚拟商品及渠道体系基础,拥有了技术储备和资源整合能力。

2018年,在运营商经历流量价格过度竞争、面临经营收入增长乏力的背景下,蜂助手凭借敏锐的行业嗅觉,洞察市场机会,强化产品及渠道协同,联合运营商及头部网络视频商推出由运营商流量、无线宽带家庭套餐、个人邮箱、5G会员、移动流媒体、私人云服务 etc 通信服务产品叠加视频内容权益的融合虚拟商品,获得了行业合作商和终端用户的高度认可,业务规模再上台阶。

行业沉淀的能力和和经验,为其在每一阶段发展中较为准确地把握市场机遇,对市场变化作出快速反应,准确制定关键性经营战略决策上提供了有效保障。

经验积累的同时,各项业务也产生了良好的协同效应。如视频权益融合运营服务是蜂助手聚合运营服务的延伸和拓展,将运营商通信服务产品和网络视频会员组合重构为融合虚拟商品,受到市场终端用户的高度认可。

此外,蜂助手与腾讯联合推出的腾讯极光集成CPE功能的OTT机顶盒通过内置物联网流量解决方案,同时与视频会员权益绑定,为运营商流量、视频会员相关运营服务的拓展及数字化虚拟商品的销售提供了新的载体及渠道。

蜂助手还通过发展智慧停车业务,有效聚合了支付、语音、话务等基础服务能力,促进了物联网流量解决方案业务的扩展,从而反哺相关业务。

蜂助手通过优化和建立多层次业务结构,提高了对客户的服务能力,大幅提升了客户黏性;同时,有效避免了单一业务运营模式和单一应用场景的短板,有效增加了营收来源的多样性,提升了经营稳健性。

研发人员占比近五成,技术创新优势突出

互联网数字化虚拟商品服务行业是当前技术发展和模式创新较为蓬勃和活跃的

领域,客户对服务及解决方案的要求在不断提高或扩展。

作为高新技术企业,持续的研发创新能力是企业的核心竞争力之一,也是蜂助手保持服务和解决方案竞争优势的关键因素。蜂助手自主研发动态服务聚合网关技术,解决了数字化虚拟商品供应商通信协议、安全认证等差异问题,将复杂的底层通信资源转化成简单易用的标准接口,实现服务接入过程全配置化,使得开发工作变为提供可视化管理工具的运营工作,将服务接入成本从7人/天降低到1人/天内。

此外,蜂助手服务交易平台的路由技术可自动识别、匹配供应能力客户要求,在交易成本、交易时间等多个维度中选择最佳服务路径,有效提升交易利润和客户满意度,降低运营成本。上述技术使得服务交易平台实现工具化、自动化,并申请取得了相关发明专利。

蜂助手还积极布局物联网应用解决方案,研发及创新物联网通信技术、硬件设备管理及大流量场景解决方案,并与腾讯联合推出基于物联网技术、可实现自主无线上网的智能CPE机顶盒,为物联网业务的发展,奠定了一定的技术与服务基础。

蜂助手的技术研发团队具有多年互联网技术研发经验,截至2022年12月31日,人员总数为351人,其中技术研发人员占总人数的比例为49.86%;截至4月21日,蜂助手拥有33项发明专利,245项软件著作权。蜂助手还获得“广州市科技创新小巨人企业”,并拥有广州市科技创新委员会认定的“广州市企业研究开发机构”,以及广东省科学技术厅认定的“广东省移动互联网应用服务工程技术研究中心”等认证。

对于未来发展规划,蜂助手表示将围绕“生活+科技”的经营理念,坚持“一个基础、两个方向”的发展战略。坚持以数字商品的综合运营为基础、坚持以“物联网流量运营及解决方案、云终端核心技术及应用研发”为发展方向。

(文/佳鑫)

亏损围困华统系

◀ 上接P1

20亿跨界新能源待考

入主高乐股份，是华统集团跨界新能源的重要一步棋。

2022年11月，高乐股份连续发布多份公告，原实控人杨氏家族拟转让14%股权给华统集团，转让价2.187元/股，作价2.9亿元。同时，杨氏家族将剩余7.74%的表决权全权委托给了华统集团。

也就是说，华统集团将拥有上市公司21.74%的表决权，成为控股股东，公司的实际控制人将由杨氏家族变更为朱俭勇、朱俭军。

为进一步稳固控制权，华统集团拟以5.34亿元现金全额认购高乐股份非公开发行的2.84亿股股票，发行价为1.88元/股，募集资金全部用于补充流动资金，发行后华统集团持股比例升至33.85%。

高乐股份以玩具业务起家，为国内电子电动塑胶玩具出口龙头企业，于2017年跨界进军互联网教育行业。只不过，高乐股份近年来深陷亏损，2019—2022年分别亏损3.29亿元、1.91亿元、1.09亿元和8362万元，2023年一季度亏损1628万元。

杨氏家族早有离场之意，从2020年四季度起便不断减持套现。华统集团接盘高乐股份后，旗下再添一家上市公司，并以此布局新能源，打造新的增长极。

入主不久，高乐股份在2022年12月24日正式宣布进军新能源领域，在义乌成立了高乐新能源科技(浙江)有限公司(下称“高乐新能源公司”)，经营范围包括电池制造、电池销售等。

同年12月31日，高乐股份与义乌经济技术开发区管理委员会(下称“义乌经开区管委会”)签订《战略合作协议》，拟于义乌经济技术开发区投资建设2GWH纳米固态电池项目，投资总额约为20亿元。

高乐股份如此大手笔跨界投资新能源，引起了市场的关注与质疑。深交所也下发关注函，追问高乐股份跨界固态电池行业的必要性、合理性及可行性，以及是否已具备明确、可行资金来源等。

质疑也并非毫无缘由。高乐股份跨界入局纳米固态电池，面临着技术、人才、资金、客户资源等多方面门槛。单是资金来源便是一个非常大的问题，高乐股份账面的货币资金和总资产，都与拟投入20亿元的金額差异巨大。

纳米固态电池行业资本开支较高，一般通过厂房建设、生产设备购置等进行产能扩张，均需要充足的资金支持。

近年来，少数企业由于发展规划不清晰导致盲目扩张，导致现金流匮乏且债务高企，难以支撑日常生产经营。因此，行业新进入企业也将面临一定的资金门槛。

高乐股份表示，依照风光热储等新能源投资项目惯例，本次投资的主要资金来源除了自有资金外，尚需引进金融机构融资，其中计划自有资金出资约30%，主要来源于上市公司自有资金和华统集团的资金支持，金融机构融资比例约70%，金融机构融资均为中长期项目贷款。上述资金投资计划及筹措安排与同行业基本相符。

具体来看，高乐股份拟出资约2000万元，主要来源于自筹；华统集团针对本次投资，拟向上市公司或者项目公司以债权融资的形式提供约6.01亿元的资金支持，投资周期约为18个月，投资按建设进度分阶段进行，主要来源于华统自身的资本积累和项目回款。预计华统集团自身的资本储备足够覆盖本次投资需求。

虽然高乐股份自有资金部分占比相对较低，但仍可能会给上市公司流动性带来不利影响，负债率也会快速攀升。

高乐股份预计，公司在2024年年末的资产负债率将上升至66.83%，偿债压力明显增大。随着项目公司效益的不断释放，资产负债率会逐步降低，因此后续项目公司能否如期顺利投产并产生预期效益将至关重要。



朱俭勇父子走向前台

高乐股份跨界新能源，几乎全都依靠华统集团的支持，华统集团董事长朱俭勇也再次走向前台。

华统集团的控股股东、实际控制人为朱俭勇、朱俭军，朱俭勇持有华统集团60%股权，朱俭军与他的90后儿子朱凯共计持有40%股权。朱氏兄弟两人直接和间接控制华统股份54.77%股份。

朱俭勇今年56岁，比朱俭军大3岁，两人学历都不高。朱俭勇是大专学历，朱俭军为中级经济师，他们的大哥朱根喜担任华统股份董事，为高级工程师。朱氏兄弟出生于义乌当地的农村，在少年时期便品尝到了人生的磨难，家中甚至出现过断粮现象。

1986年，朱氏兄弟用一家人省吃俭用积累下来的400元和300斤大米，开了一家酒厂开始创业，生意一天天红火起来。这时，当地养殖业迅速崛起，而饲料业滞后，养殖户为有钱买到饲料发愁。

捕捉到这一商机后，朱氏兄弟很快将酒厂转手，从当地信用社贷款办起了饲料加工厂，生意越做越大，又涉足生猪养殖和屠宰业务，以及肉制品深加工。

2017年带领华统股份上市，朱氏兄弟收获了人生中的第一个IPO。

在创业前期，朱俭勇一直走在前台，担任华统股份董事长多年，直至2020年才卸任董事长，目前仅担任董事，逐渐淡出上市公司管理层。朱俭军则从2020年开始担任董事长和总经理，朱凯担任副董事长。

目前来看，在朱氏家族中，华统股份主要由朱俭军父子管理，而这次跨界投资新能源，朱俭勇似乎要重回一线操盘。

本次对外投资的实施主体为高乐新能源公司，法定代表人为朱俭勇。在项目筹划和论证期间，亦出现朱俭勇的身影。

如2022年12月中下旬，朱俭勇委派管理和技术团队针对湖南长沙、重庆两江新区等地区的固态电池发展情况进行了调研，进行市场考察，寻找合适的业务突破机会。

华统集团入主之后，高乐股份董监高尚未换届，不排除朱俭勇重回上市公司管理层的可能。

杨旭恩回应称，本次对外投资主要依托华统集团的纳米固态电池技术储备，包括但不限于外部人才及相关技术支持，华统集团将全面协助上市公司进行固态电池的项目建设和研发；目前公司董监高尚未有变更。

对于这次跨界的必要性和合理性，高乐股份称，公司此前经营业绩欠佳，本次投资为上市公司寻找新的利润增长点的有效举措，所选行业符合国家产业政策确定的发展方向，未来具有较好的市场应用前景。若项目顺利实施且项目公司能够实现预期业绩，则将大幅提升上市公司经营业绩和盈利能力。目前，管理和技术团队已经与主要设备供应厂商达成了初步合作意向等。

新能源赛道虽一片火热，但跨界

并非没有风险。

高乐股份坦言，随着固态电池技术的不断发展，布局固态电池的电池生产厂家越来越多，同时地方政府支持力度也逐年加大，目前行业内参与企业众多，竞争较为激烈。竞争加剧和市场环境变化可能导致项目公司的经营效益不及预期。

实际上，这并非华统集团首次布局新能源。2021年11月，华统股份与国家电投集团浙江新能源有限公司达成合作，此后双方共同成立国家电投集团义乌国华新能源有限公司(下称“国华新能源公司”)，华统股份持股49%，后者持股51%，该公司负责综合智慧能源项目的开发、建设、经营和管理。

养猪企业跨界光伏在业内并非新鲜事，牧原股份、天邦股份等多家养猪企业都有涉足。

今年3月，华统股份在投资者互动平台称，综合智慧能源项目正在有序推进中，目前已有部分猪场完成安装并投入使用。

跨界新能源，可谓是华统集团的二次创业，与此同时，这个浙江民营企业也走到了传承接班的节点。继朱凯出任华统股份副董事长后，朱氏家族的继承者们也趁着新能源的东风，走向前台历练。

2021年12月，朱俭勇之子朱镇霖出任义乌国华新能源公司的董事；2022年5月又相继出任华统集团旗下两家电商公司的执行董事兼总经理。接下来，朱俭勇父子如何在新能源领域大展身手，仍待考察。

盈利能力待提升

跨界新能源同时，华统集团亦在不断扩大生猪养殖规模，进行一场养猪“大跃进”。

华统股份从饲料生产起步，2017年以畜禽屠宰业务为核心完成上市，目前年屠宰设计能力可达1400万头，2022年屠宰生猪346.4万头。2017年上市时，朱俭勇便提出，要实现从区域性屠宰加工龙头企业成长为全国性农业产业化龙头企业。

之后，华统股份不断通过投资新建、收购及合作方式不断布局生猪养殖业务。目前，公司生猪产能正快速释放，2021年生猪出栏为13.7万头，较2022年同比增长了779.42%，达120.5万头，是行业里出栏增速较快的公司之一。

据公告，公司2023年规划生猪养殖出栏达到250万头；2024年规划出栏400万~500万头。若能顺利达到500万头，华统公司有望跻身养猪企业前列。

大规模扩张并非没有风险，这几年，华统股份受猪周期的影响业绩起伏不定。

2021年，华统股份亏损1.92亿元，较此前预计净利的1000万~1500万元相差甚远，为此，浙江证监局对华统股份及朱俭军等高管采取出具警示函措施。公司2022年扭亏为盈，实现归母净利润为8774.47万元，同比增长145.59%，但2023年一季度又

亏损1.05亿元。

由于屠宰业务的盈利水平较低，华统股份毛利率远低于行业水平，公司2021年—2023年一季度的毛利率分别为2.73%、6.26%、0.72%，盈利能力有待提升。

另一方面，华统股份自繁自养的畜禽养殖经营模式对资金需求较大，公司资产负债率也逐步增长，面临一定的偿债压力。

数据显示，该公司资产负债率从2017年的21.86%增长至2021年的70.37%，2022年降至62.29%，今年一季度又回升至68.78%，主要是由于银行借款增加环比上升。

截至今年一季度末，华统股份流动负债达29.05亿元。其中，短期借款较期初增加6107.42万元至14.9亿元。另外，华统股份正值扩张之际，在建工程余额为19.13亿元。

在5月12日举办的华统股份2022年度网上业绩说明会上，朱俭军回复时代周报记者称，一季度公司使用自有资金回购了省金控股权，致使短期借款有所上升。

“公司目前货币现金约8亿元，今年预计资本开支13亿~15亿元。公司目前银行授信比较宽裕，不存在较大的资金压力。公司各板块业务正常经营，同时也将努力降低养殖成本，进一步提升经营利润和盈利能力，并拓宽市场融资渠道。”朱俭军表示。

实际上，华统股份近年来也在不断募资，2020年发行可转债募资5.5亿元；2022年7月，又完成了向华统集团全资子公司上海华俭定增募资9.22亿元。

在这次跨界新能源中，华统集团也公布了其家底。

截至2022年9月底，华统集团资产总额为144.2亿元，所有者权益44.55亿元，资产负债率近三年均维持在70%附近。2021年，华统集团主营业务收入为88.22亿元，净利润为5235.43万元，净资产收益率为1.79%；2022年前三季度，主营业务收入为66.28亿元，净利润为4798.45万元，净资产收益率仅为1.08%，盈利能力并不强。

华统股份只是华统集团的核心子公司之一。

华统集团还涉足了房地产开发、酒店管理、资产管理等领域，所控制的核心公司还包括浙江义乌华统新能源开发有限公司、义乌市华统房地产开发有限公司、浙江华统资产管理有限公司、上海华俭食品科技有限公司等。

在华统集团商业版图中，房地产板块扮演重要角色，是华统系的主要“资金池”，也是这次高乐股份跨界新能源的资金主要来源。高乐股份今年1月回复深交所问询时称，截至目前，华统集团的账面货币资金余额约2.5亿元，位于义乌的两个房地产类投资项目在扣除融资成本后的回款预计超过6亿元。

华统集团凶猛扩张，但旗下两家上市公司今年一季度均处于亏损中，仍需在扩张和扭亏中寻到平衡点。■

68.78%



新冠感染后荨麻疹高发？“特效针”已进医保可报销75%

时代周报记者 杜苏敏 发自广州

近日,关于“二阳”的话题在社交平台上持续引发关注。

5月18日,北京市疾病预防控制中心发布的疫情周报显示,2023年第19周(5月8—14日),新冠感染数再度超过流感,已连续三周成为法定传染病种排名第一,当周北京市共报告的法定传染病超过1.8万例。

5月15日,中国工程院院士钟南山对外透露,根据目前广州市发热门诊的数据,在接受检测的发热病人里,有20%~25%是新冠病毒感染者。

26岁的张小羽(化名)上周也“二阳”了,最初她感觉症状严重程度远不及首阳那次,同样是头疼发烧、咳嗽咳痰,但已经没有了腰腿酸痛、喉咙吞刀片的极致体验,体温最高的时候也未突破39°C。

然而,就在新冠抗原显示转阴的前一天,张小羽身上突然起了不少红疹。第二天,红疹蔓延至颈部和面部,面积扩大的同时,瘙痒程度也在加剧。5月12日,张小羽前往广州某三甲医院皮肤科就诊,被告知确诊荨麻疹。在此之前,她没有任何过敏史。

皮肤科医生告诉张小羽,荨麻疹的病因很复杂,排除过敏反应,也可能是感染新冠后,病毒激活了人体的免疫系统后引起的。“自去年年底以来,来我们医院皮肤科看荨麻疹的患者多了一倍。”该医生称。

荨麻疹是一种常见的皮肤疾病,是皮肤黏膜由于暂时性血管通透性增加而发生的局限性水肿,通常来得快也去得快,俗称“风团、风疙瘩”。其中,患者病程在6周以内称为急性荨麻疹,超过6周则被称为慢性荨麻疹。其中,急性荨麻疹发病的常见原因有感染、药物、食物或昆虫叮咬等。

荨麻疹会对患者的日常生活带来困扰与不便,尤其是发展至慢性荨麻疹。不过时代周报记者注意到,目前国内已有针对该适应症的“特效针”上市,且进入了医保。

病毒感染后为何突发荨麻疹?

时代周报记者查询各大社交平台发现,张小羽并非病毒感染后突发荨麻疹的个例。此外,也有多家医院在其官方微信公众号上也曾发文提到这一现象。

广州市皮肤病防治所于2023年2月3日发文称,新型冠状病毒感染中,以荨麻疹为表现的不在少数,但这种荨麻疹是和病毒感染异常激活免疫系统相关,皮疹本身没有传染性。另外,感染治疗期间会使用一些药物,部分抗生素、退烧药物和中成药也会让部分人群出现过敏反应——“药疹”。

1月11日,广州市卫健委官方微信公众号在发布的《莫慌|“阳”后出现皮肤过敏怎么办? 这些事项需注意》一文中也提到,患者感染新冠后出现发热、咳嗽、肌肉酸痛、腹泻等症状,其中出现皮疹也是属于机体对病毒感染的免疫反应之一,一般是局限性的。最常见的表现为冻疮样肢端病变,主要表现为累及手足的冻疮样改变,其次为麻疹样皮疹为主的病毒疹,也有部分患者出现麻疹样皮疹或荨麻疹样皮疹。

1月10日,首都医科大学附属北京世纪坛医院旗下微信公众号“北京世纪坛医院宣传中心”发布的《新冠感染后突发荨麻疹怎么回事》一文中指出,继发于新冠病毒感染的皮肤症状发生率为4%~20.4%。约有10%的患者在呼吸系统症状发作前,或在诊断新冠感染前几天。荨麻疹是新冠病毒感染最常见的皮肤表现之一。

据山东省第一医科大学附属省立医院2022年12月28日发布的数据,荨麻疹占新冠感染皮肤表现的4~19%,是一种非特异性皮肤表现,新冠病毒感染导致活性氧物质和血管舒张分子的形成,补体激活可能是诱发荨麻疹的主要原因。

此外,2023年1月3日,重庆市人民医院过敏反应科医生曾丹也曾在《健康报》官方微信公众号上发文称,新冠病毒感染后,很多皮疹伴瘙痒的患者来门诊就诊,很大一部分患者是荨麻疹患者。“感染新冠病毒后出现的荨麻疹一般没有超过6周的时间,是急性荨麻疹。”她表示。《健康报》是国家卫生健康委员会主管的全国性卫生行业报。

对于是否感染新冠病毒后出现荨麻疹就可以认定为是新冠病毒引起的,曾丹表示不一定,除了新冠病毒感染本身,还要考虑有没有口服的药物会引起荨麻疹。“感染是急性荨麻疹发作的常见原因。新冠病毒感染是其中一个非常重要的原因。新冠病毒引起的荨麻疹是新冠病毒感染在皮肤

上的症状,皮疹是病毒激活免疫系统后间接引起的,皮疹本身不具有传染性。荨麻疹可以和新冠病毒感染同时出现,也可以在感染后出现。”她表示。

《中国荨麻疹诊疗指南(2022版)》(下称《指南》)显示,急性荨麻疹的治疗首先应发现并去除病因,治疗用药首选第二代非镇静抗组胺药,必要时可加量或联合用药。而慢性荨麻疹目前尚不能被根治,《指南》推荐阶梯式疗法,一线治疗同样首选第二代抗组胺药,而对抗组胺药无应答或不耐受的慢性荨麻疹患者,则推荐使用奥马珠单抗治疗。

慢性荨麻疹“特效针”一剂超千元

奥马珠单抗(Omalizumab,商品名:Xolair/茁乐)是目前国内唯一获批治疗慢性荨麻疹的“特效针”,是诺华和罗氏旗下基因泰克合作开发的一款抗IgE人源化单克隆抗体,通过特异性结合血清中游离的IgE、阻断其致炎通路发挥作用。最初,该药物的适应症为哮喘,是全球首个治疗哮喘的靶向药物。

2017年8月,奥马珠单抗首个适应症在中国批准上市,用于治疗12岁以上经吸入激素合并长效β2-肾上腺素受体激动剂治疗控制不佳的中重度过敏性哮喘患者,该适应症随后于2019年进入国家医保。

2022年4月,奥马珠单抗第2个适应症在国内获批上市,用于治疗采用H1抗组胺药治疗后仍有症状的成人和青少年(12岁及以上)慢性自发性荨麻疹患者,成为国内唯一获批用于治疗慢性自发性荨麻疹的生物制剂。

然而单价价格超千元,曾让不少患者对于奥马珠单抗是又爱又恨。

2023年1月,慢性自发性荨麻疹作为奥马珠单抗适应症被正式纳入中国新版医保药品目录,并于3月1日开始执行。时代周报记者注意到,不少慢性荨麻疹患者近期在社交平台上表示奥马珠单抗纳入医保报销后,负担大幅减轻。

5月17日,受慢性荨麻疹困扰近三年的患者李乐(化名)告诉时代周报记者,单瓶奥马珠单抗注射液原价在1300元左右,自己一个月要打两瓶,总价为2600元左右。今年3月自己再去医院,发现利用职工医保报销后,2针只需要支付640元。算下来,报销比例超过75%。

“医生建议我坚持注射半年,目前我已经打了3个月,共计6针,其间没再复发过。”李乐表示。不过,时代周报记者注意到,也有网友表示自己在注射奥马珠单抗后效果并不明显。

奥马珠单抗至今已在全球超过90个国家批准上市,且获批多个适应症。诺华财报显示,奥马珠单抗近几年的销售额稳步提升,全球销售额从2016年的23.56亿美元增长至2022年超35亿美元。

除了诺华研发的奥马珠单抗以外,目前尚无国产奥马珠单抗药物获批上市,研发进展最快的为迈博药业-B(02181.HK)旗下的CMAB007(奥马珠单抗)。4月13日,迈博药业在发布的《与济民可信订立CMAB007于中国独家推广协议》公告中透露,本公司已于2021年10月向国家药监局递交CMAB007的新药申请,并已顺利通过国家药监局的现场核查。CMAB007预计将于2023年第二季度获准上市,预期该药物上市后将是首个在中国上市之国产奥马珠单抗药物。

此外,石药集团(01093.HK)、海正药业(600267.SH)、四川远大蜀阳药业有限责任公司等也在开发奥马珠单抗生物类似药。2019年8月,石药集团发布公告称,该公司全资附属公司石药集团百克(山东)生物制药有限公司已与兴盟生物医药(苏州)有限公司订立协议,内容有关兴盟生物开发奥马珠单抗生物类似药(SYN008)授权及商业化。公告称,该产品已经在澳大利亚完成生物等效研究,并预期于短期内在中国申请开展III期临床试验。

2022年7月,SYN008与茁乐治疗难治性慢性自发性荨麻疹患者的随机、双盲、平行、阳性对照的多中心等效力III期临床试验开启患者招募。招募信息显示,本次临床试验国内主要研究者是来自北京大学第一医院的一名医学博士,参加临床的机构为全国30家医院。

另据智慧芽全球新药数据库,海正药业旗下研发的奥马珠单抗生物类似药HS-632目前正处于I期临床阶段,适应症为哮喘;四川远大蜀阳药业有限责任公司针对奥马珠单抗生物类似药SYB507开展的临床试验共3项,分别是慢性荨麻疹、过敏性鼻炎、哮喘,慢性荨麻疹相关试验进展最快,已经达到III期临床阶段。■

药明康德赵宁病逝 学霸夫妻创立“医药界华为”

时代周报记者 邓宇晨 发自广州

5月17日,CRO龙头药明康德(603259.SH)发布讣告称,药明康德联合创始人、实际控制人之一、董事兼高级副总裁Ning Zhao(赵宁)博士,在与癌症勇敢抗争20年后,于2023年5月16日与世长辞。

在讣告中,药明康德评价赵宁“是一位杰出的科学家、管理者和慈善家,毕生致力于人类健康事业”。“作为药明康德联合创始人之一,赵宁博士在公司发展进程中发挥了关键作用。她创建了国际一流质量标准的一体化分析平台,奠定了药明康德CRDMO和CTDMO赋能模式的测试能力基石。她倡导并践行的人才战略及人力资源管理模式也成为公认的行业典范”。

公开信息显示,赵宁出生于1966年11月,博士,享年仅有57岁。赵宁系药明康德联合创始人、实控人之一,董事兼高级副总裁,是药明康德董事长李革的夫人。两人是北京大学化学系同学,并一同出国前往美国哥伦比亚大学深造,后回国创业建立了药明康德。

在讣告中,药明康德同时表示,赵宁逝世后,公司现任董事人数由13

人减少至12人,公司称将尽快进行董事补选工作。

“赵宁博士的宝贵精神遗产将持续激励药明康德人勇毅前行,早日实现‘让天下没有难做的药,难治的病’的伟大愿景。”药明康德表示。据药明康德官网,赵宁曾入选2019年度福布斯首个“中国科技女性榜”、2021年度福布斯中国“杰出商界女性榜”。2023年,李革、赵宁夫妇以525亿元财富位列《2023胡润全球富豪榜》第314位。

截至5月17日收盘,药明康德跌1.51%,报67.80元/股,市值约1988亿元;药明生物跌3.64%,报45.00港元/股,市值1906亿港元,两家公司合计市值约3689亿元。

学霸夫妻创立“医药界华为”

作为药明康德的联合创始人,赵宁与丈夫李革的创业经历被外界津津乐道,被视为是医药行业夫妻创业的典范。

据媒体报道,赵宁与李革两人为大学同学,于1989年从北京大学化学系毕业后,二人一同赴美国哥伦比亚大学深造,并取得哥大有机化学博士学位。

毕业后,李革加入导师创业的生物技术公司Pharmaco

peia Inc.,成为公司合伙人和创始科学家之一,开始第一次创业。公司登陆纳斯达克之时,李革仅28岁。1999年,李革受邀回国时发现,国内原研药市场被国外药企占领,商业化市场尚处于初级阶段,于是决定回国创业。2000年12月,药明康德在上海外高桥创立。创立之初只有一间650平方米的实验室。公司一共有4名合伙人,李革和赵宁均名列其中。

时至今日,药明康德仍保持着四位合伙人共同决策的组织架构。2022年年报显示,公司无控股股东,Ge Li(李革)及Ning Zhao(赵宁)、刘晓钟、张朝晖四人通过签署有关一致行动的协议,约定其作为本公司股东和董事将在本公司股东大会和董事会上就所有决策事宜保持一致行动,为本公司的实际控制人。截至2022年年底,前述四人共拥有控制药明康德合计23.5825%的表决权。

2007年8月,药明康德在美国纽交所上市,随后于2015年12月退市。公司共拆分成三个板块。旗下的合全药业曾于2015年4月挂牌新三板,并于2019年6月终止挂牌。药明生物于2017年6月登陆港股,药明康德则于2018年登陆A股。2021年7月,药明康德股价最高涨至170元/股,总市值近5000亿元。

药明康德业务涵盖业务涵盖CRO、化学药物CDMO、细胞和基因治疗CTDMO等领域,为全球制药、生物科技和医疗器械公司提供新药研发和生产服务,被誉为“医药界的华为”。

据年报披露,2022年药明康德实现营收393.55亿元,同比增长71.8%,归母净利润88.14亿元,同比增长72.91%。同时,李革和赵宁2022年的税前薪酬分别为4196.9万元和230.2万元。

为中国CRO拓荒锦上添花

2022年年报显示,1996—2004年,赵宁曾在Pharmaco

peia Inc.、施贵宝制药有限公司等药企任高级科学家及科研主管等职务,并于2004年全职处理药明康德的相关工作,历任分析业务部总负责人兼副总裁、分析运营平台首席顾问、运营及人力资源高级副总裁和执行董事等职务。

2010年前后,赵宁开始淡出科研线,逐步接手药明康德的人力资源工作,是助力药明康德成为全球性企业的关键人物。据药明康德官微,赵宁充分利用她的全球化视野和经验,对公司战略的熟稔以及成功的业务运营和管理经验,快速提升公司人力资源管理能力,实现从职能导向到业务导

向的战略转型。在她的带领下,公司大力推进人才战略,夯实企业文化建设,加强人才吸引、发展、激励和保留等领域的人力资源管理。短短6年间,药明康德集团从5000名员工迅速扩展为超过16000名员工的全球性企业。

赵宁很少公开露面。据媒体报道,有熟悉赵宁的人称,赵宁给人的感觉是温和、优雅、大方。有业内人士称,如果说李革是中国CRO领域拓荒的梦想家,赵宁则为其圆梦如虎添翼、锦上添花。

“当时的创业环境和今天相比是非常艰辛的,仅仅一间650平方米的实验室,连个像样的国际标准通风橱都买不起,也买不到,还是自己设计,用防弹玻璃给组装出来的。我想说我们非常幸运,创业之初,就得到了许多拥有共同信仰的小伙伴们支持,这是我们能快速发展的秘诀。”赵宁在接受公司内部采访曾时表示。

药明康德在讣告中称,在与癌症抗争期间,赵宁博士不懈地投身于全球公益事业,致力于培养生命科学人才和推动创新突破,让更多创新药物和疗法惠及病患。2018年6月,李革、赵宁夫妇向北京大学捐资1亿元,用于设立北京大学李革赵宁教育基金,回馈母校并支持化学学院教育及科研事业发展。■

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

专业视角洞悉产业变革

产经



21 | 金价新高下的水贝淘金者

“裸泳者”爱驰

时代周报记者 黄婧 发自广州

爱驰汽车的困局仍然未解。

近日,时代周报记者获悉,爱驰汽车的工资仍旧没能发出,还推出了员工自费垫付社保和公积金的方案。

爱驰汽车员工的企业微信聊天截图显示,5月18日,爱驰汽车内部发布通知称,鉴于目前公司资金情况,开放自费垫付社保公积金的通道。

5月10日,爱驰汽车人力资源部发布通知,称“鉴于目前面临的资金挑战,公司不得不作出4月工资再次延迟发放的决定”。此前,爱驰已被曝出3月工资延迟发放。

5月20日,时代周报记者为核实工资发放情况和社保公积金缴纳情况,数次拨打爱驰汽车官网电话,但都未能接通。

除了工资缓发,位于上海杨浦的办公室因欠租停电,全员居家办公,爱驰官方APP目前也已无法正常运营。

“当潮水退去时才能看到谁在裸泳,我们上来就知道谁在裸泳。”爱驰汽车创始人付强曾在接受采访时自嘲道。如今,“裸泳”的成了爱驰自己。

自费垫付社保或涉嫌违法

爱驰汽车缺钱缺到了什么地步?最新的消息是:社保和公积金也需要员工自费来垫付了。

5月18日上午,爱驰汽车内部发布通知,公司仍在解决4月社保公积金缴纳问题。为满足刚需员工需求,自5月起开放自费垫付社保公积金通道。通知显示,申请的员工需要垫付包括个人和公司在内所需缴纳的全部费用。

不仅如此,自费垫付的员工还需要变更自身劳动合同。通知称,自费垫付社保公积金的员工需要自2023年5月1日起变更劳动合同至上海亿维之家公司,且在2023年5月25日之前打款至相关账户,后期公司正常后再退回。

时代周报记者查询后发现,通知中所提及“上海亿维之家公司”,全称上海亿维之家汽车销售有限公司。天眼查公开信息显示,该公司由上海爱驰亿维汽车销售有限公司全资控股。一名于近日离职的爱驰汽车员工向时代周报记者表示,其入职时是与爱驰汽车(上海)有限公司签订劳动合同。

就爱驰通知员工自行垫付公积金一事,北京市盈科律师事务所合伙人、盈科北京数字经济法律研究会副主任廖仁亮对时代周报记者表示,爱驰汽车变更劳动合同此举或涉嫌违法。“跟爱驰汽车签订合同,又把那员工转移到了上海亿维之家,那实际上构成了劳务派遣。爱驰汽车有没有劳务派遣的资格,这个在法律上是存疑的。如果爱驰汽车没有劳务派遣资格,则涉及违法。”

除了变更合同,自费垫付这一行为本身也为爱驰汽车员工增加了一层法律风险。

廖仁亮告诉时代周报记者,在上述情况中,征缴义务本在用人单位爱驰汽车,劳动者作为第三人缴纳,则构成了第三人代为履行的情况。

“从法律上来讲,对用人单位来说,这其实是不当得利,本来是用人单位付出的费用,由劳动者承担了。在这个情况下公司理应返还,劳动者也有权要求用人单位退还垫付的社保费用。但在此过程中往往会产生各种纠纷,用人单位可能拒绝承认或拖延退还劳动者垫付的费用,需要通过劳动仲裁或诉讼等方式解决。”

仍然在职的爱驰汽车员工何明(化名)也表示了类似的担忧:“两个半月的工资还没发,哪有钱垫资,万一集资跑路了或者说真的倒闭了,工资都没着落呢,哪来的钱赔五险一金。”

连续两月发不出工资

爱驰汽车的工资已经连续两个月未能发放。

5月10日,爱驰汽车人力资源部发布《关于4月工资延迟发放的通知》,称“鉴于目前面临的资金挑战,公司不得不作出4月工资再次延迟发放的决定”。此前,爱驰已被曝出3月工资延迟发放。

除了工资延迟发放,办公室也已因欠费停用。

5月6日,爱驰汽车发邮件告知员工,上海杨浦总部从5月6日17:00开始进行系统线路临时检修维护,暂时实行居家办公。而据爱驰汽车内部员工孙亮(化名)透露,居家办公的实际原因则是公司办公场地租金、物业费、水电费欠缴导致停电。

目前,爱驰汽车位于上海杨浦总部的员工仍处于居家办公状态,嘉定园区则是居家办公和坐班结合进行。

同样是由于欠费,爱驰汽车内网服务器也已停用。“居家办公,实际上就是放假”,孙亮告诉时代周报记者,因公司服务器欠费停用,他所在的部门手头工作无法进行,依靠服务器运行的爱驰汽车官方APP自然也无法刷新页面。

时代周报记者尝试登录爱驰汽车APP,截至发稿仍然无法正常使用。

工资欠发,社保面临断缴,相关劳动部门已经介入此事。

5月17日,爱驰汽车在职员工收到来自上海市杨浦区劳动保障监察大队的通知短信。

短信显示,杨浦区人社局执法大队正在查处爱驰汽车(上海)有限公司、上海爱驰亿维汽车销售贵公司、上海亿维之家汽车销售有限公司拖欠员工2023年4月工资的情况,并将于近日按照法定程序对上述公司拖欠工资情况作出统一处理。

曾被寄予厚望

其实,爱驰汽车在一众造车新势力中的牌面并不差。成立于2017年的爱驰汽车,有着传统车企的光环加持,爱驰汽车创始人及高管均出身传统车企。

公开资料显示,爱驰汽车创始人付强曾担任上海大众斯柯达事业部部长、北京奔驰销售与市场执行副总裁、沃尔沃汽车中国销售公司总裁兼CEO等职。2016年,付强从沃尔沃离开,于2017年创立爱驰汽车,并邀请时任上汽集团财务总监的谷峰一同加入。

此外,CPO兼德国子公司爱驰恭博汽车有限公司总经理是Roland Gumpert——被誉为“奥迪quattro之父”和阿波罗超跑缔造者,CTO兼技术中心总经理王东晨曾是德国大众在华研发体系最高级别的华裔工程师。

生产基地方面,爱驰汽车上饶生产基地于2017年3月奠基,2018年2月28日项目封顶,项目总投资133亿元。2019年,爱驰汽车增资17.47亿元拿下江铃控股50%股权,正式解决造车资质问题。

时代周报记者查阅资料发现,爱驰汽车自2017年成立以来;累计获得8轮融资,投资方不乏宁德时代、滴滴出行、腾讯投资等知名投资方。

其中,江西上饶政府也曾为其注入资金。2019年5月,爱驰汽车获明驰基金10亿元投资。据江西财投基金2019年发布的消息,江西省发展升级引导基金完成对明驰基金3亿元的出资,这些资金专项投资于爱驰汽车,用于该公司产能建设、新车研发及渠道布局。

但爱驰汽车在国内知名度不高,在成立初期便早早发力海外市场。

2019年12月底,爱驰的首款车型U5正式上市,补贴后售价区间为19.79万~29.21万元。

爱驰汽车官网显示,2020年5月,首批500台爱驰U5出口欧盟,正式开启爱驰的国际化进程。此后,陆续出口法国、德国、荷兰、比利时、丹麦等国家,覆盖北欧和南欧市场,成为中国第一家在欧洲展开销售的新能源汽车初创公司。2022年,爱驰U6也正式上市,新车共推出两款车型,补贴后售价均为21.99万元。

何以至此?

此番爱驰汽车突陷资金困局,或与公司股东陈炫霖脱不开关系。

2022年1月,爱驰汽车获得来自陈炫霖及其控股公司东柏集团数亿美元的战略融资。爱驰汽车高层也随之“大换血”。原董事长兼创始人付强担任总裁,投资人陈炫霖则接任董事长一职,公司CEO也变更为张洋。

彼时,付强认为:“陈炫霖拥有多年汽车投资和运营管理经验,新团队的到来,将为爱驰赋能新的发展动力

和商业前景,有效提升公司市场渠道、资本运营、用户体验和数字化发展等能力。”

2022年7月,爱驰汽车管理团队再迎调整。天眼查公开信息显示,爱驰汽车于7月19日完成法定代表人等事项工商信息变更,法定代表人由付强变更为陈炫霖。

而到了2022年11月,陈炫霖突然卸任董事长一职。天眼查公开信息显示,2022年11月22日,爱驰汽车有限公司法定代表人由陈炫霖变更为张洋。同时,陈炫霖辞去公司董事长职位,继续担任董事;由张洋担任董事长。

2022年11月份,网上一份基金公司的公告显示,“因陈炫霖个人原因,引发融资方经营管理出现不确定性,部分产品本金、利息未按期兑付”。据媒体报道,陈炫霖本人也因此滞留海外,其所持爱驰汽车股份也被冻结。

2023年年初,据多家媒体报道,浙江台州最大汽车经销集团浙江中通控股集团旗下多家经销门店关停,员工工资无法结清,用户售后无法解决。天眼查公开信息显示,浙江中通控股集团的实际控制人为陈炫霖。

事实上,为了解决资金问题,爱驰汽车也考虑赴美融资上市。

2022年9月16日,教培企业华夏博雅曾发布公告称,已与爱驰汽车运营公司Aiways Holdings Limited达成不具约束力的合作意向,收购爱驰汽车所有发行在外的股权。根据意向书条款,爱驰汽车估值总金额范围为50亿~60亿美元,收购完成后,爱驰汽车所有股权将被转换为上市公司的普通股。消息传出后,至今没有下文。

资金的困局是一时的,但目前爱驰的问题还在于没有用产品和销量打开自己的市场。

尽管自称“出海一哥”,爱驰汽车在海外的销量表现平平。据爱驰汽车官网,自2020年5月正式出口起,截至2022年11月,爱驰共计实现海外销售6464辆,上市两年多海外销量未过万。

并未被爱驰视作发展重心的国内市场,销量表现也十分惨淡。目前时代周报记者并未在爱驰官方渠道找到相关的国内销量数据,据搜狐汽车数据显示,爱驰汽车2020年、2021年、2022年的国内销量分别为2143辆、2635辆、753辆,2023年1—4月的国内销量也仅仅达到111辆。

今年4月,小鹏汽车董事长、CEO何小鹏曾公开表示:“淘汰赛刚刚开始,300万辆的年销售规模将只是车企的入场券。”他认为,下一个10年,市场将进行一场“32进8”的淘汰赛,只有少数主流品牌能够存活,300万~500万辆的规模是晋级门槛。

而如今,爱驰汽车无法靠销量回笼资金,时不时传出的负面消息又屡挫市场信心。出生即拿得一手好牌的爱驰,还能坚持多久? ▮

爱驰汽车历年融资情况

披露日期	交易金额	融资轮次	估值	投资方
2022/1/3	数亿美元	C轮	-	东柏集团、陈炫霖
2021/5/7	未披露	B+轮	-	宁德时代、金浦投资
2021/1/27	未披露	B轮	-	滴滴出行、中合盛资本
2019/5/29	10亿元人民币	A++轮	-	明德博雅
2019/1/1	未披露	A+轮	-	汉理资本、锦沙资本
2018/4/15	未披露	A轮	14.64亿美元	沙钢集团、广微控股、复鼎资本、富纳源创、润沙投资
2017/6/6	未披露	Pre-A+轮	-	上海鑫劭
2016/10/27	未披露	Pre-A轮	-	爱车、和谐富腾、腾讯投资

数据来源:天眼查

阿里达摩院留不住“扫地僧”

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

技术大牛接连出走后，阿里达摩院的业务线也开始收缩。

近日，有媒体报道，阿里达摩院自动驾驶业务线重大调整，自动驾驶实验室或并入菜鸟集团。这意味着阿里自动驾驶将从实验室前沿科技探索，转入场景业务落地实战。

5月14日，阿里相关人士向时代周报记者确认该消息属实，并解释称“因业务需要”。事实上，达摩院自动驾驶业务线推出的“小蛮驴”，最早雏形就是诞生于菜鸟。

“阿里近期做了重大战略分拆决策，自动驾驶业务也随之调整，从财务角度来看也有好处，减少了阿里集团的成本负担，增强了菜鸟的技术含量。”深度科技研究院院长张孝荣向时代周报记者分析称。

张孝荣进一步表示，近几年，阿里的经营策略趋向保守谨慎，创业激情减少而守成意愿增强，这种转变跟阿里所处环境的不确定性不无关系。

始于菜鸟，回归菜鸟

达摩院自动驾驶业务线并入菜鸟团队，在意料之外，亦在情理之中，因为该业务线所研究的无人物流车，最早就是起源于菜鸟。

2015年年底，菜鸟组建菜鸟ET实验室，一个重要任务就是研发无人物流车，为阿里的电商业务探索科技对人工的替代，主要负责人为陈俊波。

陈俊波，浙江大学计算机系博士，曾任阿里云搜索部门反作弊算法方向负责人，淘宝数据实验室算法负责人，菜鸟ET实验室无人车算法负责人，被称为小G之父。

小G，即第一代末端配送机器人。2018年，阿里的物流无人车项目实际上是两个团队在同时推进，一个是陈俊波主导的菜鸟ET实验室无人车团队，另一个是阿里人工智能实验室首席科学家王刚领导的自动驾驶团队。

为避免浪费资源，阿里决定将两个团队进行整合，最终在几个月内让两个部门完成合并。陈俊波的团队从菜鸟体系剥离后完全并入王刚团队，组成一个大约300人的新团队。



蛰伏两年，团队在2020年的云栖大会上交出第一份答卷——低速无人物流车“小蛮驴”，并成立小蛮驴智能科技有限公司，旨在推进小蛮驴的研发和量产落地。

当时，无人配送的概念比较火热，可展望的落地场景很多，有外卖配送、末端物流配送、无人零售、园区物流等场景。小蛮驴最先选择校园环境下放运营低速无人车。在王刚的蓝图中，先从校园场景开始，跑通之后再延伸到其他的场景。

2021年9月，在小蛮驴配送订单达到100万件时，王刚曾豪言，3年后小蛮驴车队规模将达1万辆，日均配送包裹有望达到100万件。时至今日，这一目标是否达到尚未可知。但次年1月，王刚便提出离职，开启清洁机器人领域创业项目。今年3月，陈俊波被传出离职创业的消息。

同在3月，阿里巴巴集团董事会主席兼首席执行官张勇发布全员信，宣布启动“1+6+N”组织变革。此次调整，意味着阿里旗下业务将走出集团“温室”，独立面对市场。至此，长期价值模糊的自动驾驶实验室，成为调整对象。

阿里的无人物流车始于菜鸟的ET实验室，成长于达摩院的自动驾驶实验室，最终又回归菜鸟，其结果难免让人唏嘘。

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盘和林告诉时代周报记者，未来，自动驾驶在菜鸟集团内部主要应用可能是物流配送。“自动驾驶配送的功能在疫情期间发挥了很好作用，但自动驾驶配送的需求场景并不普及，相对来

说，物流运输往往在封闭环境下，其对于自动驾驶技术的要求更低，实现更容易。”盘和林说道。

在行业观察人士龚进辉看来，阿里达摩院自动驾驶业务线重大调整，转向非常干脆和彻底，不光是业务方向调整，团队从属关系也发生了改变。“这与达摩院自动驾驶两任负责人王刚、陈俊波先后离职创业不无关系，强如阿里尚不能单独做成无人配送，无疑给整个赛道泼了一盆冷水，并入场景方菜鸟集团寻求延续和发展，是一种不得不做的妥协。”

科研和盈利碰撞博弈

随着调整落地，阿里自动驾驶业务不再是以前沿科技探索为主的达摩院项目，而是从属于菜鸟集团的技术团队。

这意味着，在已有的大蛮驴（自动驾驶卡车）、小蛮驴（无人物流小车）无人车基础上，达摩院自动驾驶业务今后的工作都将围绕菜鸟的实际落地需求展开。

往前追溯，达摩院是阿里巴巴创始人马云一手发起创办，也是其退休前最看重的人才聚集地。这个曾被马云提出“会比集团多活两年”的科学家俱乐部，在度过早期的宣传阶段后，曾进入沉默的“扫地僧”模式。

毕竟涉及基础研究，出成果可衡量的时间维度都是按照“年”和“10年”来计算。阿里内部甚至戏称，达摩院的工作是按照“初级难熬”、“中级难熬”和“长期难熬”来划分。

然而，马云也坦言：“这个实验室是要挣钱的，90%以上研究的东西，

不能只在实验室里面，必须在市场上。”张勇同样提出，阿里从不做纯粹的科学研究，而是将技术和商业结合在一起，服务于各类消费场景。

如此一来，技术大牛们的科研理想，不可避免地 and 现实的成本、利益等碰撞博弈。过去一年半时间里，达摩院的13名“扫地僧”（最初的核心技术人员）已有4人离开，占比30%以上。

其中，阿里副总裁、达摩院金融智能负责人漆远在2021年11月回归学术圈，担任复旦大学浩清教授及人工智能创新与产业研究院院长；阿里副总裁、达摩院自动驾驶实验室负责人王刚在2022年年初辞职创业；2022年5月，阿里开建研究院的功勋老将，阿里副总裁、达摩院副院长金榕和阿里副总裁、达摩院城市大脑负责人华先胜也相继离开。

而与华先胜搭档的城市大脑高级研究员张磊，在2021年年底离开达摩院。2022年8月和9月，达摩院XR实验室负责人谭平和达摩院大模型带头人杨红霞也被爆离职。

今年3月，达摩院中的司罗、徐盈辉被爆已经离职，这是继去年M6大模型带头人杨红霞之后，又有两个大模型主力团队的负责人离开。同月，原自动驾驶实验室资深算法专家陈俊波也被传出离职消息，与前阿里机器人CEO谷祖琳，达摩院某团队负责人、浙大网新恒天VP王健共同创办“有鹿智能”，进军户外清洁机器人领域。

对于技术大牛的相继出走，盘和林表示，很多技术都会有两个阶段：一个阶段是概念期，企业容易盲目上马；另一个阶段是成长期，能够帮助企业提升效益。“大牛离开很正常，有些技术概念在泡沫破裂后，出现了团队解散，说明一部分新兴产业正在退潮，而退潮是为了未来掀起更大的浪潮。”

据阿里最新发布的2023财年第三季度财报显示，创新业务及其他：包括如天猫精灵及达摩院等业务，收入为8.23亿元，同比下滑20%；经调整EBITA为亏损12.35亿元。

“公司日益重视解决短期业绩压力，忙于内部精细化运营管理，降低了对前沿性技术的长期投入，这对公司的长远发展来说，或将形成深刻影响。”张孝荣说。■

华为再发人才召集令：5倍薪资不限学历、全球招募

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

华为再次发出人才召集令。

5月19日，华为招聘官微发布消息：面向全球招募天才少年，渴求有能力、有意愿挑战世界级难题的天才少年。

招聘要求为不限学历和学校，在数学、物理、化学、材料、计算机、智能制造等相关领域有特别建树并有望成为技术领军人物。华为表示，将提供5倍以上薪酬。

这项由华为创始人任正非发起的人才招募计划，旨在吸引全球顶尖人才。最新曝光的华为天才少年，是毕业于电子科技大学的博士研究生宁博宇，年薪百万元，而他今年只有26岁。

广纳人才解决行业难题背后，是华为难以回避的现实困境。2022年，华为实现销售收入6423亿元，同比增长0.9%；净利润356亿元，同比下滑68.7%，净利润率5.5%，创历史低点。“2023年，是华为生存与发展的关键之年。身处暴风雨中，我们继续在雨中奔跑。”年报发布会上，华为轮值董事长徐直军表示。

5月19日，时代周报记者就招募“天才少年”等相关问题联系华为相关负责人，截至发稿前未获具体回复。

招揽人才不唯学历论

“天才少年”计划，启动于华为危难之时。2019年5月，美国商务部以国

家安全为由，将华为及其70家附属公司列入管制“实体名单”，禁止美国企业向华为出售相关技术和产品。

次月，任正非便在公司经营管理团队EMT的一段讲话中提到：“要从全世界招进20～30名天才少年，明年再招200～300名，这些天才少年就像‘泥鳅’一样，钻活我们的组织，激活我们的队伍。”

之后一封由任正非签发的华为总裁办电子邮件，列出了获得华为顶级薪酬的8名天才少年。他们的工资按年度工资制度发放，共有三档，分别为89.6万～100.8万元、140.5万～156.5万元、182万～201万元。

时代周报记者梳理发现，目前已公开的华为天才少年有20多人，基本是全球各大高校的优秀学生。入职华为后，研究方向主要集中在云计算、人工智能、通信等领域。

可以看出，天才少年从事的研究，代表着科技公司下一个革命浪潮，也是华为近期需要突围的领域。例如，2019年入选华为“天才少年”的左鹏飞和李屹，目前就是在华为从事云存储研究工作和操作系统形式化验证工作。

同时，华为内部人士告诉时代周报记者，2020年拿到华为“天才少年”最高档年薪的张霁目前在苏黎世研究所，“领导对他评价很好，夸他很有想法”。

不过，这并不意味着只有顶尖高校的学生才有机会进入华为。时代周

报记者注意到，2020年以来，华为官网多次出现“天才少年”的招募海报，开出行业平均收入5倍以上的薪酬，但并未设置学历和学校限制。

2022年年报发布会上，华为副董事长、轮值董事长、CFO孟晚舟在答记者问时表示：“在华为公司，我们不唯学历论，只要与岗位适配的员工就是我们认为的优秀员工，我们需要大量有匠心精神的员工，与我们一起守护公司的基业。在华为，无论是哪类人才，只要足够优秀、足够专业、足够踏实，就是我们所需要的优秀员工。”

对人才流动态度宽容

作为头部大厂，华为对高端人才的需求一直有着巨大的缺口，尽管拿出高于行业数倍的薪酬招聘人才，提供了良好的发展平台和空间，但其内部人才的离职率并不低。

华为曾经总结统计过博士员工的离职，数据分析显示，在2018年离职博士员工中，当年入职的占2.06%，2017年入职的占15.63%，而工作超过3年的博士员工离职率高达43.11%，入职时间越长，离职率越高。

去年12月，入职华为仅两年的天才少年彭志辉辞职创业，一度引发外界“华为百万年薪留不住天才少年”的讨论。

毕业于电子科技大学的彭志辉，曾就职于OPPO研究院AI实验室担任算法工程师，后通过天才少年计划加入华为，从事昇腾AI芯片和AI算法

相关研究工作，年薪百万元。

根据华为内部人士透露，彭志辉的出走并非因为业务问题，离职前，他在部门的几次绩效全A，并且拿到过总裁奖、明日之星、金牌团队等奖项。在职期间，彭志辉还得到过华为创始人任正非的夸奖，认为他是华为创新的动力。

今年3月，在华为“难题揭榜”火花奖颁奖典礼上，任正非也在谈到天才少年时提到，进入公司，天才少年这个称呼就没有了，天才少年主要用于入职的定级、定薪。

“我们强调‘不拘一格选人才’，老、中、青相结合，在开放的环境中向前滚动。年轻人最有突破能力的是25～35岁；有经验、有资历的人有架构能力，架构和突破同样重要。科学技术上也有成与败的问题，败不馁，失败对你来说也是一次实战锻炼。”任正非说道。

同时，任正非指出，华为不能垄断人才，员工想出去创业或到其他公司去，人尽其才，发挥他的价值，对国家都是有用的。“过去有个电影叫《中锋在黎明前死去》，我们垄断人才，没有用也扣住不放，消磨他的青春，而且还要给他发工资，两头不讨好。”

在任正非看来，人才关键是怎么用。比如，华为强调专家垂直循环机制，专家不能在一个岗位呆很长时间，要到前线作战去循环。“石头”一翻开，压在下面的“草”就长高了，大家都看见了，这样年轻人就不会被埋没在“石头”底下。■

晒三大运营商账本：10年前日赚超4亿 10年后仍日赚超4亿

时代周报记者 杨玲玲 发自广州

5月17日,第55个世界电信日到来,中国5G商用也将满4周年。

近年来,在提速降费大潮下,中国移动(600941.SH)、中国联通(600050.SH)、中国电信(601728.SH)三大运营商通过“提速不提价”“流量不清零”“取消国内长途和漫游费”等措施,降低用户的费用支出。

去年12月,中国移动董事长杨杰曾在公开场合表示:“过去10年,持续推进提速降费,手机上网平均资费下降95%,月户均流量增长360多倍。”

根据财报数据,提供通信服务的三大运营商,2012年就已经日均赚4.14亿元,到了2022年还是日均赚4.64亿元。不过,从用户的角度来看,通信资费下降的感受似乎并不明显。

过去10年,中国历经“3G突破、4G并跑、5G领跑”的发展历程,三大运营商盈利能力一如既往,但透过现象看本质,运营商的业务已大有不同。

不明显的真降价

过去10年通信费的变化,或许可从数据对比中窥见一二。

工信部《2013年3月份通信业经济运行情况》显示,2013年一季度,移动数据及互联网业务实现收入397.1亿元,移动话音业务收入1130.2亿元,互联网宽带接入业务收入309.7亿元。

业务数据方面,2013年一季度,移动互联网接入流量27316.0万GB;全国移动电话去话通话时长6937.6亿分钟;基础电信企业的互联网宽带接入用户总数达1.81亿户。

可粗略计算得出:单位移动流量收入:397.1亿元÷27316.0万GB≈145.37元/GB;单位移动语音收入:1130.2亿元÷6937.6亿分钟≈0.16元/分钟;单位家庭宽带用户收入:309.7亿元÷1.81亿户≈171.10元/季/户。

与此同时,工信部《2023年第一季度通信业经济运行情况》显示,一季度,移动数据流量业务实现收入1618亿元,移动语音业务收入280.6亿元,互联网宽带业务收入627.5亿元。

业务数据方面,一季度,移动互联网接入流量达668亿GB;全国移动电话去话通话时长5544亿分钟;三家



基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达6.04亿户。

可粗略计算得出:单位移动流量收入:1618亿元÷668亿GB≈2.42元/GB;单位移动语音收入:280.6亿元÷5544亿分钟≈0.05元/分钟;单位家庭宽带用户收入:627.5亿元÷6.04亿户≈103.89元/季/户。

通过对比可知,对于消费者来说,过去10年的单位移动流量、单位语音、单位家庭宽带的价格均有不同程度下滑。

究其原因,在近年的提速降费过程中,三大运营商通过“提速不提价”“流量不清零”“逐步取消国内长途和漫游费”等措施,降低了用户的费用支出。

不过,提速降费以来,不少用户的降费感受并不明显,行业依然存在一些痛点问题。

近两年,用户反映比较多的是5G套餐问题。

在黑猫投诉搜索“5G套餐”,共有超27000条相关信息。用户反馈的问题主要包括:诱导升级5G套餐;升级5G套餐后,再想降回4G套餐困难重重;拒绝升级5G套餐,现有的4G网

络就会变差等。

“5G网络建设需要花费巨额资金,通过5G资费套餐弥补成本支出也属合理,只是通过诱导式、强迫式升级5G套餐,用户体验会很糟糕,运营商还是需要通过升级消费体验,设置合理资费来让用户透明消费,主动消费。”电信行业观察人士对时代周报记者表示。

寻找第二增长曲线

流量资费降低、网络覆盖广泛及应用生态繁荣,成为通信业10年巨变背后的关键推动力。

在这个过程中,三大运营商扮演着至关重要的角色。

新加坡总理李显龙曾在该国国庆群众大会的演讲中说过一段趣事:2017年,该国时任人力部部长林瑞生在中国上海路边摊排队买栗子,看见当地人用手机挥一下就拿着栗子走了,他以为这是在搞优惠。轮到他时,他自信地说:“我不用优惠,我全部付现金好了。”谁知小贩用奇怪的眼神看着林瑞生,指了指旁边的二维码,他才知道连小摊上买东西也在用移动支付,不禁惊叹于中国移动支付发展之迅捷。

移动电子支付遍地开花、数据业务全面普及……10年间,中国已建成全球最大的光纤网络和移动网络,这既是每个国人实实在在享受到的便利,也是运营商在积极搭建自己的增长曲线。

中国移动、中国联通和中国电信披露的经营数据显示,2012年三大运营商营业收入和净利润分别为10924.03亿元、1513亿元,日均赚4.14亿元;2022年三大运营商营业收入为17671.7亿元、净利润接近1700亿元,日均赚4.64亿元。

主营业务板块中,移动和固网宽带组成的基础服务收入成为三大运营商的基本盘,实现稳步增长,不过,近年这一块收入的增幅也在收窄。数据中心、云计算、大数据等新兴业务在收入中的占比越来越高,成为新的营收增长点。

财报显示,2022年中国电信产业数字化收入1178亿元,同比增长19.7%;中国联通产业互联网收入704.6亿元,同比增长28.6%;中国移动政企业务收入1682亿元,同比增长22.6%,其中DICT(IDC、ICT、移动云及其他政企应用及信息服务)业务收入864亿元,同比增长38.8%。

众多新业务中,云计算的表现尤为亮眼。

2022年年报披露,天翼云收入579亿元,同比增长107.5%。联通云和移动云同样实现翻倍增长,联通云收入同比增长121%至361亿元,移动云收入也同比增长108.1%至503亿元。其中,中国电信和中国移动的云业务收入均突破500亿元。

新业务的发展也并非一帆风顺。中国信息通信研究院在发布的《电信业数字化转型发展白皮书(2022年)》中指出,目前三大运营商在新业务收入增长驱动力的稳定性、可持续性尚存风险。

比如,运营商的金融科技、数字内容、智慧家庭、5G专网、云计算、系统集成、大数据,以及资源价值升级类业务的市场规模相对较小,投入较大,且存在新业务领域产品不精、不强等问题;产业数字化市场仍处于培育期,而且产业数字化市场需求是碎片化、多样化、专业化的,运营商还需要投入大量的成本和时间探索高效益

的规模化发展路径。

由此可见,运营商的新业务要想挑起大梁,还有一些难关要过。

算力网络成重投方向

不过,这并不妨碍三大运营商成为A资本市场的“香饽饽”。

今年以来,运营商的股价集体走高,截至5月17日收盘,中国移动报91.09元/股,中国联通4.99元/股,中国电信5.85元/股。伴随股价上涨,运营商市值也水涨船高,其中,中国移动市值一度站上2万亿元关口,超过贵州茅台(600519.SH)冠绝A股市场。

“股价上涨受到多方面因素影响,一方面,运营商在转型过程中交出了较为出色的业绩成绩单;另一方面,离不开政策层面的利好支持。”5月17日,丁科技创始人丁少将对时代周报记者分析称,电信业作为重大周期性的行业,政策是影响发展的关键因素之一。

去年起,提速降费不再出现在政府工作报告中,政策周期从提速降费向高质量发展转变。

去年年中,在三大电信运营商联手举办的“投资者交流会”上,中国联通董事长刘烈宏也表示:过去20年的估值模型和披露口径已经无法再精准地反映出5G时代,特别是数字经济时代运营商的真实投资价值。今天的中国联通不再是传统意义的管道运营商,不能再用老眼光看电信行业,也不能简单再用延续几十年的用户增长等老指标、老模型来评估电信行业的新价值。”

数字经济大潮下,运营商通过在云计算及产业数字化方向的布局,重新回到舞台中央。

年报中,三大运营商披露的2023年的资本开支计划显示,算力网络方面成为新的投资热点和方向,而对于基础网络的投资比重则明显下降。

分企业来看,中国电信算力计划投入195亿元,同比增长39.3%;中国联通投资将达149亿元,同比增长超过20%;中国移动计划投入452亿元,同比增长34.9%。三大运营商的算力网络能力正在逐步提升。

安信国际在研报中表示,未来AIGC的持续发展使得对算力的需求可能会呈现翻倍或者指数级增长,运营商将成为中国最大的算力供应方。■

全民·爱·阅读

阅读收获正能量
激发活力新思维

中宣部宣教局 中国文明网

4月新能源车销量全面上涨 出口总量涨10倍

时代周报记者 郑栩彤 发自广州

3月掀起的燃油车“价格战”一定程度波及了新能源车市，当月有部分新能源汽车销量下滑，但从乘联会发布的销量数据看，“价格战”影响已在4月减退。

4月，比亚迪仍是国内新能源乘用车零售销量冠军，特斯拉零售销量同比增长超25倍，新能源乘用车零售销量榜单前10名中，7个厂商同比增长幅度超100%。

同比数据看，乘用车整体市场也在转暖。5月17日，中国汽车工业协会发布的数据显示，4月，乘用车产销量分别同比增长78.5%和87.7%。

不过，中国汽车工业协会指出，4月乘用车产销量同比增长快速是受去年同期低基数效应影响，环比数据仍下降。乘联会秘书长崔东树则指出，目前消费不旺的问题稍有改善，1—4月汽车消费虽恢复正增长，但即将迎来6月后的高基数，增长压力仍较大。

为拓宽提产品升销量，近期多家新能源汽车厂商加速出海，此外，新能源汽车在乡村市场也有颇大的增长空间。

新能源车渗透率提升

乘联会数据显示，今年4月，新能源车国内零售渗透率32.3%，明显高于去年同期的渗透率25.7%，今年以来，新能源车渗透率呈上升趋势。

从各乘用车厂商销量数据看，新能源汽车龙头比亚迪依然强势，其4月乘用车零售量19.39万辆，同比增长



4月，比亚迪仍是国内新能源车零售销量冠军，特斯拉零售销量同比增长超25倍，新能源乘用车零售销量榜单前10名中，7个厂商同比增长幅度超100%。

85.1%，占乘用车市场份额的11.9%，批发量也排名第一。

虽然一汽-大众等传统车企的4月乘用车销量也同比增长迅猛，但从1—4月数据看，增长动力明显低于比亚迪等新能源车企。

今年1—4月，比亚迪零售销量70.26万辆，同比增长79.2%，新能源化进展较快的长安汽车、吉利汽车零售销量分别为40.35万辆、36.04万辆，同比增长6.5%、3.2%。相比之下，一汽-大众零售销量同比增长1.4%，上汽大众、广汽丰田、上汽通用和东风日产零售销量同比去年都有不同幅度的下跌。

新能源乘用车4月零售销量榜单中，特斯拉销量4万辆，同比增长超25倍，高增速或与去年同期疫情影响工厂生产有关。此外，广汽埃安、吉利汽车、理想汽车、长安汽车、长城汽车和上汽大众的新能源乘用车销量都同比

增长超过100%。

广汽埃安和理想汽车是其中的黑马，今年前4个月，两家零售销量同比增长幅度分别为110.3%和118.1%，销量分别为12.1万辆和7.8万辆。

今年前4个月，造车新势力“蔚小理”中，理想销量最多，蔚来以3.77万销量排名第二。

小鹏未进入今年前4个月的新能源乘用车零售销量榜单前十名。据小鹏汽车公布的交付量数据，今年前4个月，其交付量2.53万辆，明显低于去年同期的交付量4.36万辆。

新能源汽车加速蚕食燃油车市场份额的同时，新能源汽车市场也在经历洗牌。是否有足够大的销量规模成为评判一家新能源车企能否长远发展的重要标准。

长安汽车董事长朱华荣近日指出，长期来看，新能源赛道加速洗牌，弱势车企面临考验。未来2～3年，保守预计60%～70%的品牌将面临关停并转，只有产品好、技术强、规模大、产出快、转型快的头部企业才能在激烈的市场竞争中生存和发展。

向乡村、海外市场拓展

国内新能源汽车市场竞争加剧，车企也在积极发掘有增长空间的细分市场，并加速出海。

中国汽车工业协会数据显示，2022年，中国汽车出口311万辆，同比增长54%。

今年以来，中国汽车出口速度加快。今年一季度，中国汽车企业出口数量达99.4万辆，同比增长70.6%，超越日本拿下全球第一。今年4月，汽车

企业出口37.6万辆，同比增长1.7倍，其中乘用车出口31.6万辆，同比增长2.2倍。

新能源乘用车出口数据增长尤为迅猛。乘联会数据显示，今年4月，新能源乘用车出口9.1万辆，同比增长10倍，相比2021年同期增长3.8倍。

多家新能源车企加快海外布局。近日，哪吒汽车旗下车型哪吒V在马来西亚上市，正式进军马来西亚市场。哪吒汽车已成立欧洲事业部、泰国子公司，推出了包括哪吒V右舵版在内的3款海外产品。

上汽通用五菱近日也与印尼的相关部门签署了新能源汽车新项目投资谅解备忘录，准备积极扩大在印尼的投资，向当地市场导入更多新能源车型。

比亚迪也在加快产品出海和海外建厂步伐。今年1—4月，比亚迪在海外销售新能源乘用车约5.36万辆，已接近比亚迪去年全年新能源乘用车出口总量。

除了出海，汽车下乡也颇有想象空间。中汽协副总工程师许海东近日表示，2020—2022年，新能源汽车下乡在10省（市）开展18站启动活动，累计发布6批近200款下乡车型，成为拉动销量增长的一股重要力量。

中国电动汽车百人会发布的《中国农村地区电动汽车出行研究》显示，预计到2030年，中国农村地区汽车千人保有量将近160辆，总保有量超7000万辆。

近期，奇瑞新能源已率先公布下乡优惠措施，旗下QQ冰淇淋下乡推出1000元/台购车补贴优惠。■

升级全域兴趣电商一年后 抖音电商如何开拓新增量？

一年时间，抖音电商用全域兴趣电商模式打开新的增长空间。

去年，抖音电商将兴趣电商升级到全域兴趣电商阶段，在短视频和直播内容激发的兴趣消费基础上，开启“内容场+货架场”的双场景模式。

这意味着抖音商家除了依托直播、短视频等兴趣内容带动“商品找人”模式，还可以通过货架场依靠好商品吸引“人找商品”模式来经营生意。

一年后，抖音电商GMV同比增长80%，其中抖音商城GMV同比增长277%，电商搜索GMV同比增长159%，平台上有超过56%的商家在货架场景收获的GMV占比超过五成。

这个数据验证了双场景模式为商家带来更广阔的发展空间。5月16日的抖音电商生态大会上，抖音电商提出在全域兴趣电商环境中助力生意“飞轮增长”，并宣布拿出百亿元现金扶持，以商品卡免佣形式发放。

如何落地百亿元资金扶持并实现新突破，将是平台经营者需要共同探索的新课题。

借力双场景赢得增量

在电商原本的经营概念里，想要提升销量，先要提升流量。

在这次的电商生态大会上，抖音电商总裁魏雯雯特意提到，在以短视频、直播为核心的内容场上，如今图文内容价值也格外重要。

由于图文传递信息的效率高，便于快速决策，消费者对图文有大量需求。魏雯雯分享了平台上的达人故事，一名抖音5000粉丝的穿搭分享达人@宛宛爱分享，用一篇图文卖出了33万元的销售额。

当商家同时具备“好内容+好商品”双引擎，借力货架场景，能够拓展流量空间，带来更多销量。

抖音电商商家、衬衫老罗创始人罗鑫华深感抖音电商货架场流量对生意的巨

大效用。罗鑫华告诉记者，他在衬衫代工行业积累15年经验，2020年年底创立自己的男装品牌，入驻抖音。一开始他通过短视频和直播推广产品，曾在账号粉丝只有28.7万时，一个13秒的产品介绍视频4小时获得800多万的播放量，迅速体验到“爆款”滋味。

但不开播就没有收入让他产生焦虑，去年抖音电商升级“全域兴趣电商”后，罗鑫华开始重视货架场的运营，半年多下来，店铺平均客单价翻了两倍以上，实现了“不直播的日子也能赚钱”。

罗鑫华分析道：“你会发现，当消费者主动搜索消费时，商城退货率非常低。如果我们没有搭建好商城，就没有这部分收入。可以说，商城等货架场景为我们商家拓展了收入。”

魏雯雯表示，抖音电商要把内容场和货架场打通，让两个场景间内容与商品的流量转起来，使整体全域经营形成飞轮增长模型。

为了打通两个场景流量，抖音电商通过产品设计、流量策略使用户体验进一步提升，更平滑地在内容场和货架场切换。

新策略下，内容场的“新品”“爆品”在货架场会获得更高分发权重，货架销量好的商家在内容场能获取更高流量。这意味着，具有双引擎基础的商家能迎来1+1>2的生意增量效果。

中国社会科学院社会学研究所研究员朱迪分析，当今电商市场正蓬勃发展，从兴趣电商到全域兴趣电商，再到加深“全域”，抖音电商的探索和深入适应了消费者的需求变化，让服务能达成更高效率的匹配。她表示，“全域”能量的释放，也将进一步提振消费信心。

大力扶持商家发展“全域”

今年抖音电商生态大会上，围绕货架场的增量经营价值，抖音电商将经营方法从“FACT+”升级到“FACT+S”。

抖音电商副总裁毛青介绍，抖音官方在原有品牌营销四大方向（Field商家自播+Alliance达人矩阵+Campaign主题活动+Top-KOL头部大V）基础上，增加了3个关键场域，即：搜索Search、商城Shopping center和店铺Shop。

新增场域代表，不同产业、不同发展

阶段与经营模式的商家都将在抖音电商找到适用于自己的生意增长路径。

数据显示，过去一年，有252万商家、770万电商作者在平台获得新收入，还有2.3万家MCN机构以及超500家服务商借助全域兴趣电商模式打开市场，超过1万款商品在抖音的电商销售额突破千万元。

为了进一步助力商家发展，魏雯雯在会上宣布，2023年，抖音电商将投入100亿元现金扶持，用于商品卡免佣，降低商家经营成本。

抖音还多维度持续推出四大扶持举措：第一，在商家政策上，平台推出了商品卡免佣活动，降低商家经营成本；第二，在商家权益上，面向品牌商家推出“抖音旗舰”专属身份标识，助力提升经营效率；第三，针对中小、个体商家推出“0元入驻”权益，缓解中小商家资金压力；第四，在达人经营上，平台启动了“橱窗经营返现”政策，对符合相关条件的作者橱窗订单减免技术服务费，助力达人经营和商家商品销售。

用魏雯雯的话来说，利用好全域飞轮模型的双引擎“好内容+好商品”，生意自然会飞起来。（文/何珊珊）



金价新高下的水贝淘金者

时代周报记者 叶曼至 发自深圳

5月中旬的深圳难有晴日，连日来阴云漠漠，但这丝毫没有影响深圳水贝的淘金浪潮。

恰逢嫁娶旺季，五六月向来是黄金热销期，而近期持续高位的金价，更让整个水贝加倍沸腾。无数淘金者线上线下齐头并进，忙得不亦乐乎。

5月12日下午4时，位于水贝的金展珠宝广场熙熙攘攘，人潮汹涌。从事黄金、珍珠代购的黄幸（化名）在多个黄金珠宝柜台之间穿梭流连，时不时与商家交流两句，付款拿货，一气呵成。

“我一个月来一次水贝，一般上午10点就到，一直忙到凌晨1点才走，来一次就能赚3万~4万元。”黄幸伸手指了指四周的柜台，向时代周报记者扬起笑脸说，“我就在这些柜台转，哪个柜台开了就去哪看。水贝黄金哪些柜台做工最好，款式最全，价格最优，我统统都知道。”

黄幸是一众水贝黄金代购的缩影，他们对水贝市场轻车熟路，是对金价最为敏感的人。

作为全国黄金珠宝产业规模最大的制造加工中心和交易集散地，水贝是黄金市场的“晴雨表”。阴晴与否，折射出的是中国黄金消费市场的真实冷暖。

在金价持续飙升的背景下，五湖四海的人齐聚水贝淘金，在这里，每个水贝淘金者都有着自己的致富故事。

聚财容易守财难，面对财富积累，不少人却深感不安。多名水贝黄金卖家向时代周报记者表示，大部分的人现货现卖，不会囤黄金成品，因为一旦卖不出去，“满盘皆输”。

主播“五一”进账300多万

提及黄金生意经，从业8年的黄幸如数家珍，侃侃而谈。

“我有两个500人的微信群，里面全是我的‘死忠粉’，我所有的客单都来自群里。”

黄幸向时代周报记者表示，她的带货价公开透明，明码实价，买卖收据都会返回给客人，因此获得不少买家的信任。“很多客户都知道我来水贝带货赚多少钱，这并不是秘密。”她说。

黄金买家踊跃光顾，源于水贝黄金的“白菜价”。

黄幸给时代周报记者算了一笔账：假设水贝黄金当日金价451元/克，算上35元的加工费，一件黄金饰品价格大概在486元/克；但如果在黄金品牌门店购买，按照上述金价标准，算上加工费，打完折也要560元/克。“在我这里买，一个金镯子能省下数千元。”

在交谈的过程中，黄幸的微信消息从未间断，除了前来咨询金饰的客户，不少还是和黄幸一样的黄金代购。

“我在这一带都混熟了，很多柜台都会给同行、买家推我的微信，也有很多代购找我咨询学习，我自己也带学徒。”黄幸透露道。

谈及带货技巧，黄幸直言，她一般会去小红书找一些好看的金饰图发到群里，让客户对此产生兴趣，自发搜索金饰，再让她帮忙带货——而这些在小红书、抖音上的热门黄金珠宝款式，水贝的柜台全都有。

“要学会培养顾客的‘审美标准’，

给他们建立一个选择黄金珠宝的思维模式，而不是被顾客带着走，他们要什么你就带什么，这样很被动，不容易来生意。”黄幸向时代周报记者表示。

线下黄金代购生意如火如荼，线上的黄金买卖也在持续发力。

5月12日，水贝黄金柜台卖家肖雪（化名）向时代周报记者直言，不少黄金直播间都会在水贝柜台进货。“我有个做直播间的客户，账户粉丝不到5万，‘五一’期间从我们这里拿货，5天进账300多万元，主要就是卖的这一款。”她指着一款小金条项链介绍道。

“最近金价高，加上很多人结婚，直播间的生意都挺好。”一名水贝黄金柜台卖家表示，除了做线下售货，他们还做线上带货，“5月生意最好的时候，一个晚上光带货就赚了6万元。”他说道。

金价拉锯战

深圳水贝黄金生意热火朝天，但吃尽金价红利的水贝淘金者，并非无

忧无虑。

自今年3月中旬以来，国际金价持续高涨。5月4日，国际黄金现货价格一度冲上2081.82美元/盎司，创下历史新高。

金价行至高位，观望情绪渐涨。没有人知道明天的金价到底是持续上升，还是猛然跳水。在财富快速积攒的同时，淘金者们的不安也在一场冰与火的拉锯战之间，显露无遗。

“不囤货”是诸多水贝淘金者的共识。金价越在高位，黄金商贩越不敢轻易囤货。

“我见过有新入行的卖家囤了货的，亏损到坐在地上痛哭。有多少卖多少稳赚不赔，可囤货后，一旦金价暴跌，那就是血本无归。”肖雪坦言道。

深圳水贝黄金卖家周宇（化名）在接受时代周报记者采访时表示，黄金成品没人敢囤，但部分收入稳定的大柜台卖家会囤少量的板料，即黄金半成品。

“深圳水贝黄金柜台主要赚的就是板料加工费，哪个款式火，卖得好，就加工成哪个款式。板料价格便宜，金价涨跌影响不大，黄金的可塑性是很强的。”周宇说道。

有人欢喜有人愁，黄金市场顺风顺水，相比较之下，珠宝生意却显得冷清。

在水贝从事翡翠、银饰买卖的张华（化名）向时代周报记者透露，目前的生意来源主要是散户、小单子为主，最近的大单子较少，“翡翠、银器不太保值，很多客户都跑去买黄金了”。

黄金的涨价甚至成为珠宝卖家的“压力”。

5月12日，水贝珍珠卖家陈影（化名）向时代周报记者透露，许多珍珠饰物的链子、扣子材料都是18K，金价持续上涨对珍珠饰品做工成本也有所增加，卖出去的价格比以往涨价20%~30%。

“我们有一些翡翠戒指的戒环就是黄金，成本价比之前涨了40%。”张华直言，尽管产品中含有黄金，但更多的顾客还是会选择去买纯金饰品。

金价仍在起伏不定，水贝淘金者依旧站在十字路口，热情而迷茫。发稿前，刚入手两根金条的黄幸忍不住向时代周报记者抱怨：“今天的金价比之前跌了，真是亏大了。”■



喜茶FENDI联名饮品遭疯抢 黄牛翻倍炒卖周边产品

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

新茶饮赛道万物皆可联名，这次是奢侈品圈。

5月17日，喜茶与奢侈品牌Fendi合作，推出一款联名饮品，并配套黄色纸杯、杯垫和徽章，还有印着Fendi英文Logo的手提袋。

这款名为“Fendi喜悦黄”的联名产品，单杯定价19元，含联名周边的限定款售价38元，有2杯“Fendi喜悦黄”饮品，并可2选1获得杯垫或徽章，附带印有Fendi英文Logo的手提袋。

在此之前，为配合联名造势，喜茶将各大官方社交账号Logo更换成与Fendi相似的黄色黑底正反双喜茶Logo，做足了悬念。

“离奢侈品最近的一次”“19元全款拿下Fendi入门款”“人生第一个Fendi是喜茶给的”……不少消费者社交平台上如此调侃道。

黄牛同样盯上了这场联名。在某二手平台，喜茶Fendi联名款徽章炒至价格翻倍，但仍有不少用户浏览并且问询。

与此同时，5月17日上午，时代周报记者在喜茶小程序下单发现，官方小程序多次闪崩，在数家门店上述联名款产品均出现售罄。

同日，针对本次联名的活动，时代周报记者联系喜茶方面，其对此不予置评。

多门店售罄

这场联名生意，一经上市受到市场热捧。

5月17日10时30分左右，时代周报记者进入喜茶官方小程序发现，平台一度多次闪崩，需要10多秒才恢复。在喜茶Fendi联名款售卖近一个小时后，不少喜茶门店显示该联名款售罄。

多名消费者在社交平台透露，喜茶该联名款产品在上海多数门店全线缺货，无法购买。

“我周边喜茶门店几乎都售罄了，都是100~200杯的订单，只有距离38千米外的一家门店能买得到。”有消费者向时代周报记者表示，“估计买不上了，上海喝这种得靠抢。”

在喜茶官方小程序上，时代周报记者定位深圳市中心热门商圈了解到，深圳同样不少门店均显示订单繁忙状态，“Fendi喜悦黄”限定款则显示暂时售罄。

时代周报记者电话向某深圳门店喜茶员工获悉，周边售罄十分快，仅剩相关饮品可以购买。“后续周边是否会补货，暂时并不清楚。”

在这波热度蔓延前，黄牛率先嗅到商机。

5月17日10时左右，在喜茶联名款“Fendi喜悦黄”上线不久，某知名二手平台，便有黄牛上线大量同款周边售卖，出价在58~200元不等，包含杯垫、徽章以及杯子、杯套与纸袋全款。其中，全套价格最贵。

“断货了，今天没货了，要买只能明天，每人限制购买一套。”有黄牛向时代周报记者透露，自己利用很多号下单，如果想要的话，需要提前下单预订帮忙抢。

这不是喜茶首次出现联名爆款售罄，也并非首次踏入时尚圈。

去年4月，喜茶在全国门店上新限定饮品“黑TEA”酷黑莓桑特调，售价19元/杯。

这款限定饮品是与潮流大师藤原浩联名合作，同样附带上线的还有相关配套饮品杯、杯套与手提袋、保温袋。

而除包装外，双方还合作了随行杯、艺术杯限量周边，并推出跨界“黑TEA”主题店。

喜茶×藤原浩引发了不错的联名效果。据喜茶方面透露，“酷黑莓桑”特调上市首日销量就突破15万杯，创造了喜茶2022年以来新品首日销量的新纪录。

据不完全统计，自2017年以来，喜茶展开超100多次跨界联名，从热播剧到潮流服饰，从卡通形象到新消费餐饮，再到电竞IP以及艺术家等诸多方向、类型，各种领域的合作层出不穷。

茶饮界联名爱好者

茶饮圈近些年以一种非常“卷”的方式，掀起一股跨界联名热潮。

“新式茶饮赛道进入到高度竞争的节点，需要独特调性的品牌文化持

续输出。”5月17日，中国食品产业分析师朱丹蓬接受时代周报记者采访表示，当新茶饮品牌产品难以通过口味有效隔绝竞争者建立品牌护城河时，通过联名一定程度上能够贴合年轻消费者的兴趣点。

仅在今年，据时代周报记者不完全统计，喜茶和奈雪的茶两家头部茶饮品牌，累计推出了超10多次IP品牌的联名活动。

而上一次掀起波澜的联名，是奈雪的茶与《武林外传》联名获取流量。

2023年3月，奈雪的茶宣布与经典古装情景剧《武林外传》联名，上线联名茶饮“霸气榴莲”系列，并推出创意周边及全国主题门店等。据相关媒体报道，上述联名饮品首日卖爆，多地门店出现“排队潮”。

不只是喜茶、奈雪的茶，中腰部茶饮品牌也同样乘势联名。

4月，茶百道与喜马拉雅宣布开启品牌跨界活动，在14个城市1732家门店给消费者有声阅读和国潮茶饮融合体验。5月，一点点联名溜溜梅推出黄梅系列饮品；同月，沪上阿姨官宣经典产品“绿豆牛乳冰”回归，并与QQ进行联名。

除此之外，除专注联名合作，更多茶饮品牌还围绕自身品牌IP带货。如，蜜雪冰城自推出雪王IP后，打造了涵盖玩偶、积木、杯子等文创系列；而茶颜悦色则推出“游园会”店型，售卖茶包、茶杯、笔记本以及雨伞、徽章等

产品。

2022年12月，沪上阿姨官宣和乙女游戏《光与夜之恋》联名活动，并推出定制款饮品纸杯等活动。但在官宣3小时后，合作即日停止。

终止合作的游戏方透露，各社交平台出现奶茶店员偷跑物料、私下贩卖合作赠品等事件，还有合作方员工辱骂玩家和游戏男主的情况。对此，当日晚间，沪上阿姨发布致歉声明，表示对涉事门店进行严肃批评，辞退涉事员工。

以行业视角看，品牌联名营销试图寻找新的增量，但这并非一本万利的生意。

曾有线上茶饮品牌创始人向时代周报记者透露，新茶饮行业竞争激烈，越来越多的品牌更关注如何让规模增长，如何进一步赚钱盈利，忽略了本质问题——消费者真实的需求到底是什么？

“茶饮品牌一年推20个新品、20次联名，或是一年开增长20倍的门店，这些能够真实地解决消费需求吗？其实很多新茶饮品牌，没有想清楚这个问题。”上述品牌创始人坦言。

“各种品牌的联名，只能带来短暂的市場熱度和難以維持的超高營業額。”咨询公司弗若斯特沙利文（Frost & Sullivan）在研究中透露，若想要长久持续地在现制茶饮市场生存，并获得一席之地，还是要依靠产品本身的口味和可靠性。■

新财富500富人榜出炉 张一鸣超马云、马化腾

时代周报记者 涂梦莹 发自深圳

2023年新财富500富人榜发布，首富地位无人撼动。

农夫山泉钟睺眈财富连续三年登榜首富，持续成功登顶。张一鸣和黄峥位居榜单前三，力压其他互联网“巨头”；紧随其后的宁德时代曾毓群、顺丰控股王卫、牧原股份秦英林/钱瑛、美的集团何享健家族同样位列榜单前十。

而在备受关注的互联网巨富里，作为赛道首富的张一鸣财富规模遥遥领先，马化腾、马云以及丁磊占据今年榜单前列，但均不敌张一鸣。

巨富们的财富有所缩水。据榜单显示，2023年，新财富500富人的总财富为13.45万亿元，人均财富从去年的331亿元滑落至269亿元，同比跌19%；入围门槛下滑至77.6亿元，同比跌18%。

越来越明显的是，中国前十富人，格局日渐趋稳。

据《新财富》杂志显示，2003—2013年间，前十富人总财富翻了10倍，且每年基本都有4～7位新进者。此后十年，前十名财富涨了4倍，一般也有2～4人上位成功；2023年，则没有再出现新面孔。

然而，千亿级、百亿级富人数量同样明显下滑，不论是企业还是市场均遭受多面承压，一半是海水，一半是火焰。

前十富豪近七成财富缩水

富人的财富快速轮动，背后藏着普通人日常消费的高频需求。

不管是日常饮水、手机购物，还是休闲时刻刷个短视频、玩个游戏，甚至是生活所需的家电汽车产品，以及离不开的快递服务等这些不可或缺的消费需求与场景，为中国富人提供了巨大的助力。

上榜前十位富人中，靠卖水，做“大自然搬运工”的农夫山泉钟睺眈以4562亿元财富再次夺冠，即便财富有所缩水，但依旧远远超过第二名张一鸣1400多亿元。

坐稳第二的今日头条张一鸣，以3105亿元财富超越马化腾、马云以及丁磊等互联网“前辈”。在社交赛道弯



道超车的抖音无疑是背后助力，其母公司字节跳动被爆2022年营收一度超800亿美元，甚至直逼腾讯。

拼多多黄峥以2603.6亿元财富从去年的前五跃至前三，整体财富更是上涨超600亿元。此前2022年拼多多营收为1305.58亿元，年度增幅近40%。

而专注于互联网综合服务的腾讯控股马化腾，依靠坐稳国内社交市场巨无霸的实力，以2389.5亿元财富，获得2023新财富500富人榜第四，在互联网行业排名第二。

光芒不敌新贵的阿里巴巴马云、网易丁磊凭借强大实力，身家财富仍排名前十。其中，马云2023年财富为1469.8亿元，丁磊略逊一筹，财富为1468.5亿元。

在前十榜单中，宁德时代、顺丰控股以及牧原股份、美的集团均在不同程度上，出现财富缩水的情况。其中，宁德时代曾毓群身家下跌最多，达1100亿元；其次是美的集团何享健家族，财富缩水511.9亿元；再者是顺丰控股王卫，财富下滑423.7亿元。

据时代周报记者不完全统计，上榜前十位富人中，财富整体缩水达3672亿元，有七成富人均处于财富下滑态势。

值得一提的是，在榜单前十之外，新富、旧富之间的变动较为激烈。

据新财富榜单显示，2022—2023

财富最快跌落50人榜上，ZOOM首席执行官袁征、小鹏汽车董事长何小鹏、冬海集团创始人叶刚位列跌幅榜前三强，下跌幅度分别为79%、78%、75%。

白手起家不如“创业式继承”

若将透视财富的视线拉长，国内近些年正向以新能源、新技术和新工业为核心的赛道转型，这些赛道无疑是首要创富领域。

据新财富榜单显示，光风储、新能源车、科创赛道的创业者近些年迅速崛起，令实体先进制造业富人数量达到210位，财富占比达到40%。

若与2020年相比，500富人榜所处的17个大行业中，“最大赢家”是机械与电气设备、能源与环保、金属与冶炼三大行业，各自新增了22、14、11人。

2020—2023年，财富涨幅超过2倍的富人达到了25名，其中有21名来自动力电池、新能源车等先进制造业，仅有4位来自金融、互联网等条线。

相关行业首富身家的变化反映了行业走势。其中，下滑趋势最明显的是地产行业。

曾经一度近十年跻身全国前十、并在2007年、2008年蝉联全国首富的碧桂园控股杨惠妍家族，2023年财富下降为562亿元，并被万达集团的王健林、王思聪父子以840亿元身家夺取行业首富之位，但王健林、王思

聪父子财富同样下跌了近500亿元。

地产行业黄金时代的红利不再，伴随入围的地产富人数量从2020年的61人，直线下降至2023年的32人，足足减少了29名，占比也降为6%。

然而，在当前经济形势下，一些企业开始寻找新的机会和突破口，寻找新一轮增量。

据新财富榜单显示，2023年度共新增73位富人，其中，TMT（11人）、日用消费品（10人）、医药生物（9人）、商业服务（9人）、机械与电气设备（7人）、金属与冶炼（5人）等六大行业合计贡献了51位，占比达到七成。

其中，共有9名新入围富人的财富值超过200亿元，3名来自消费赛道，即立白集团陈凯旋家族、蜜雪冰城张红超、郎酒汪俊林。相比之下，耐用消费品行业新增富人总财富高达1949亿元，仍是创富最强赛道。

与此同时，青年富人的总体排名有所上升，这与“创业式继承”有关。

2023年新财富榜单显示，一共有18位40岁及以下白手起家青年入围今年的500富人。其中，通过家族继承入围者达到16位，较去年减少1人。

另据统计，近三年A股新上市民企中，有41家公司的董事长年龄在40岁以下，他们之中，继承家业的人员达到23位。其中，有人在父辈出现意外后接手公司管理，也有人带领家族第二平台独立上市。■

ofo创始人戴威赴美创业 名下存40条限制消费令

时代周报记者 张照 发自广州

ofo创始人戴威因再度创业登上热搜。

5月16日，据凤凰网科技消息，ofo创始人戴威已在美国再次创业，开了间名为About Time Coffee的咖啡店，主要销售Boba coffee（冰镇珍珠咖啡），目前已在纽约市中心开了5家连锁店。如今，这家咖啡在美国TikTok和Instagram上迅速走红。

消息称，About Time Coffee已经以4000万美元的估值获得了1000多万美元融资，投资者包括真格基金、唯猎资本和IDG资本中国子公司。

天眼查资料显示，唯猎资本是ofo小黄车的早期投资者，参与过ofo小黄车的天使轮、Pre-A轮、B轮融资；真格基金则参与过ofo小黄车的A+轮融资。

戴威试图在咖啡赛道讲述新的资本故事，然而，他的上一个故事却走向“烂尾”。

时代周报记者注意到，ofo小黄车的运营主体东峡大通（北京）管理咨询有限公司（以下简称“东峡大通”）已是法院失信被执行人的“常客”。

根据时代周报记者统计，2018

年3月12日以来，东峡大通有61次被列为失信被执行人，其中，除10次未披露履行情况外，其余全部未履行；其收到法院出具的限制消费令更是多达299条。

与此同时，戴威也因此成为关联限制消费对象，名下存在多达40条限制消费令，涉及东峡大通和另一ofo关联公司北京拜克洛克科技有限公司的案件。

其中，最近一次于2023年2月2日立案，由北京市海淀区人民法院发布的限制消费令，立案执行申请人为北京市海淀区市场监督管理局。

多次被“限高”后远赴美国创业，戴威的职业路径与贾跃亭有相似之处。为此，有网友戏称戴威为“下一个贾跃亭”。若再创业成功，戴威是否会收拾ofo的“烂摊子”，成为大多用户最关注的问题。

上千万人排队退押金

时间回到5年前。

2018年11月，ofo传出资金链断裂，陆续有ofo用户发现ofo押金无法正常退还，且ofo客服电话也无法正常接通。

2018年12月17日，大量ofo用户开始涌入北京市海淀区互联网金融中

心ofo总部大楼排队退押金。但是在现场，ofo总部工作人员也只是进行信息登记，并未现场操作退款。

次日，ofo总部工作人员直接放弃线下信息登记，开始指引排队者进行线上推押金登记。

然而，ofo的押金退还依然进行不顺。

2019年5月，交通运输部、中国人民银行、国家发展改革委、公安部、市场监管总局、原银保监会6部门联合印发了《交通运输新业态用户资金管理办法（试行）》提出，互联网租赁自行车押金最长退款周期不得超过两个工作日。

彼时，有尚未拿到退款的ofo用户尝试在APP上进行押金退款申请，发现已排队到1594万余名。

据调查，ofo押金分为99元和199元两种，若以1594万名用户排队退押金来看，ofo彼时所欠押金介于15.78亿～31.72亿元之间。

2020年，ofo改变“玩法”，APP新增“电商返利”功能，整合淘宝、京东等多个电商平台，开始了电商导购。

ofo运营主体涉诉金额近13亿元

时代周报记者注意到，ofo的运营主体东峡大通已接连被各地法院

列为被执行人。

据时代周报记者统计，东峡大通有347次被列为被执行人，被执行总金额达到12.84亿元。

同时，东峡大通涉终本案件累计达到278件。

其中，最近的两次分别于2022年6月21日和2022年8月10日立案，分别由北京市第四中级人民法院、广东省广州市中级人民法院执行，执行标的合计为92.7557万元，且最终均未履行。

时代周报记者注意到此时的戴威已经退出管理层。

早在2018年10月19日，东峡大通发生过一次管理层变更，时任执行董事戴威退出公司管理层，并不再担任公司执行董事及法定代表人，由陈正江接任。

据悉，东峡大通由中国香港注册企业OFO (HK) Limited100%控股。OFO (HK) Limited负责人为ZHENGJIANG CHEN，但现已进行了强制清盘。

戴威退出后，其与ofo故事逐渐淡出公众视野。

此次戴威高调归来后，ofo遗留问题再度成为关注焦点。做咖啡的戴威，将为市场讲述一个什么样的故事？有待时间解答。■

前4个月全国卖房约3.98万亿 房价涨幅超11%

时代周报记者 孙华秋 梁争誉
发自广州 深圳

8.8%
➤

近日，国家统计局披露今年1—4月全国房地产开发投资与销售数据。

整体来看，房企投资信心恢复力度不及居民消费信心。今年1—4月，全国房地产开发投资35514亿元，增速进一步扩大至-6.2%，而商品房销售额39750亿元，增速为8.8%，持续改善。

“销售端的改善并没有传导到供给端，尤其是开发投资和新开工等指标。”易居研究院研究总监严跃进认为，销售端的改善，已经通过首付款和按揭贷款等指标改善了房企资金面，但要真正影响房企投资拿地和工程建设。“此类问题要解决，否则容易影响后续新盘的供应和房源的供给。”

具体到企业层面，分化趋势越发明显。

时代周报记者梳理发现，从已披露4月运营数据的上市房企业绩表现来看，央国企及优质民企销售强劲，中小房企竞争力不足。

其中，招商蛇口、华润置地、绿城中国4月销售金额同比翻倍；万科、碧桂园稍显逊色，分别录得8.53%、0.22%的增幅；出险房企仍未走出困境，融创中国、合景泰富、时代中国等跌幅均超过20%。

克而瑞研究中心认为，虽然今年以来房地产市场止跌回升，但目前行业信心尚未完全修复，市场整体购买力仍处在历史相对低位，分化预期仍将延续。

复苏热度走弱

在开发投资层面，今年1—4月，全国房地产开发投资35514亿元，同比下降6.2%，其中住宅投资27072亿元，下降4.9%；房地产开发企业房屋施工面积771271万平方米，同比下降5.6%，其中住宅施工面积542968万平方米，下降5.9%；房屋新开工面积31220万平方米，下降21.2%，其中住宅新开工面积22900万平方米，下降20.6%。

值得注意的是，全国房地产开发投资累计同比降幅扩大，从1—3月的-5.8%下降0.4个百分点至-6.2%。



“1—2月在市场快速回温的支撑下开发投资降幅收窄，3月份开发投资同比降幅再次扩大，4月累计降幅同比进一步扩大。”诸葛数据研究中心首席分析师王小嫒指出。

居民消费信心先于房企投资信心回暖，并带动销售市场持续向好。

从销售数据来看，今年1—4月，全国商品房销售面积37636万平方米，同比下降0.4%，其中住宅销售面积增长2.7%；商品房销售额39750亿元，增长8.8%，其中住宅销售额增长11.8%。

可供对比的是，今年1—2月、1—3月的商品房销售面积增速分别为-3.6%、-1.8%。1—4月的增速收窄至-0.4%，呈现出持续改善的趋势。

商品房销售额已率先回正。今年1—2月、1—3月、1—4月的全国商品房销售额的增速分别为-0.1%、4.1%和8.8%，持续向上。

根据国家统计局公布的销售金额和销售面积计算，1—4月全国商品住宅均价为10562元/米²，涨幅为11.1%。

“当前房价涨幅相对大，和各地调整限价政策、销售端改善房企调整定价策略等有关。”严跃进表示。

不过，从单月数据来看，4月的表现并不乐观。

今年4月，全国商品房销售面积环比下降48.9%，同比下降11.8%；截至4月末，商品房待售面积64487万平方米，同比增长15.7%，其中住宅待售面积增长15.4%。

王小嫒表示，4月单月数据呈现

较大的回落，一方面是因为季节性的回落，但下降幅度较大也预示着本次市场的回温热度持续性较弱，后续还需更多政策提振市场。

严跃进持相似观点。他向时代周报记者表示，房地产市场复苏的大趋势将会延续，源于房地产市场的需求量依然充足。“但短期看确实有下行压力，刚需盘销售不好。各地要激活合理住房消费需求，实实在在落实政策。”

房企销售分化

销售端回暖并没有实现“雨露均沾”，房企内部销售分化明显。

克而瑞研究中心统计数据显示，今年4月TOP 100房企实现销售操盘金额5665.4亿元，单月业绩同比增长31.6%，同比去年保持增长且增幅较上月有所提升；累计业绩来看，1—4月TOP 100房企实现销售操盘金额20499.2亿元，累计业绩同比自一季度转正之后，增幅进一步提升至9.7%。

在处于销售淡季的4月，房企经营业绩改善明显。不过，有人欢喜有人愁。房企销售业绩同样呈现分化趋势，行业洗牌加速。

5月以来，上市房企陆续披露4月运营数据。

据时代周报记者统计，截至5月15日，2023年4月合同销售金额超200亿元的上市房企有6家，且合同销售金额和销售面积均实现同比增长。

保利发展、招商蛇口、华润置地等头部房企业绩表现亮眼。

保利发展实现签约面积256.86

万平方米，同比增长17.72%；实现签约金额416.95亿元，同比增长36.62%。招商蛇口的销售面积与销售金额均实现增长翻倍，增幅分别为134.95%、169.11%。

华润置地实现销售金额330.10亿元、销售面积124.49万平方米，同比分别增长119.20%、69.20%。

常年占据行业冠军的碧桂园、万科，稍显逊色。

碧桂园4月实现销售金额226.9亿元、销售面积278.00万平方米，同比分别增长0.22%、1.46%，单月业绩排名跌出TOP 5。万科实现销售金额334.7亿元，同比增长8.53%，单月业绩排名下滑至第四名。

在头部房企中，招商蛇口、保利发展、中海、华润置地增长势头十分强劲，4月销售金额同比增速均超30%，尤其是招商蛇口的销售金额同比增长169.11%；万科和碧桂园尽显疲态，4月合同销售金额仅呈个位数增长。

据时代周报记者梳理，2022年12月—2023年4月，保利发展的合同销售金额连续5个月保持增长态势，同比增速分别为55.76%、4.39%、42.98%、30.94%、36.62%；同期，万科的表现较为平淡，合同销售金额同比增速分别为-37.44%、-19.58%、2.55%、2.65%、8.53%。

销售分化，头部房企重排座次。

从4月单月业绩来看，保利发展以416.95亿元居首位，招商蛇口居次，中海、万科、华润置地紧随其后，碧桂园则以较大差距排名第六。

累计业绩方面，根据克而瑞研究中心数据，今年前4个月，TOP 5房企分别为保利发展、万科、中海、碧桂园、华润置地，去年的TOP 5是碧桂园、万科、保利发展、绿城中国、中海。

“4月全国市场销售端呈现冲高后回落的迹象，整体市场分化，主要表现在高能级城市强于低能级城市，一线城市强于二线，二线强于三四线。”王小嫒认为，第一梯队房企销售业绩分化主要原因在于项目分布的问题，中海和保利发展的业务布局集中在北京、成都等热点城市，而碧桂园、万科4月在市场表现较好的城市在售项目较少。■

华丽家族股价较高点暴跌90% 一季度仅卖房300平方米

时代周报记者 刘婷 发自广州

华丽家族（600503.SH）再度被投资人徐翔“骂”上热搜。

近日，徐翔在接受媒体采访时表示，对华丽家族股价下跌已“忍无可忍”。若基本面持续恶化，华丽家族甚至会面临退市危机，这是对包括自己在内的广大投资者的极度不负责任。

时代周报记者获悉，2010—2015年，徐翔通过泽熙增煦累计持有华丽家族9000万股，华丽家族因此被称为“徐翔概念股”。截至2023年一季度末，泽熙增煦为华丽家族第二大股东，持股比例为5.62%。华丽家族第一大股东为上海南江（集团）有限公司，持股比例为7.12%。

徐翔对媒体透露，已经向公司提名了董事推荐议案，要求5月17日股东大会表决，以监督华丽家族向新兴高科技行业转型发展，进而稳定公司基本面，稳定股价。

在多个股票交流平台上，华丽家族中小股东均有着同样的诉求，希望华丽家族剥离房地产业务，早日转型。

目前，华丽家族仍是一家以住宅地产开发为核心业务，以建筑装饰和绿化环保等为配套的中小型房地产企业。在房地产行业下行周期，华丽家族营业收入持续下滑，股价一路下行。

被徐翔“怒喷”后，华丽家族股价异动。5月16日上午10时24分，华丽家族触及涨停后成功封板，报收3.09元/股。与高点的30.9元/股相比，华丽家族股价已下跌90%。

值得注意的是，华丽家族股价高位时，徐翔持股市值最高时一度超过20亿元。

随着华丽家族股价走低，徐翔的持股市值缩水至约2亿元，缩水幅度接近90%。

华丽家族的地产版图

华丽家族的高光时刻，定格于2004年。

彼时，华丽家族集团旗下超级豪宅檀宫开盘。该楼盘位于虹桥路西郊宾馆西侧，由18栋别墅构成的项目，每套售价超过亿元，成为风靡全国的豪宅盘。2005年，中国房地产联合会和《世界经理人》杂志周刊等机构发布《中国十大超级豪宅排行榜》，檀宫位居榜首。

华丽家族出道即巅峰，此后该公司再无可与檀宫相匹敌的代表作。发展至今，华丽家族规模不再，已成为一家中小型企业。

年报显示，2022年，华丽家族营业收入约为2.11亿元，为近5年新低。2018—2021年，华丽家族的营业收入分别约为3.87亿元、23.46亿元、10.8

亿元和5.25亿元。

净利润方面，华丽家族的表现不及预期。2022年，华丽家族净利润为0.7亿元，同比减少20.54%。

进入2023年，华丽家族面临增收不增利困境。

一季度报告显示，2023年1—3月，华丽家族营业收入约为0.11亿元，同比增长53.83%。但净利润为-0.13亿元，同比减少120.95%。

1—3月，华丽家族实现签约面积300平方米，与2022年同期持平；实现签约金额595.17万元，同比上升24.41%。

从土地储备面积看，华丽家族已是一家“蚁型”房企。

年报数据显示，截至2022年12月31日，华丽家族土地储备面积为8.53万平方米，包含苏州项目待开发土地面积2.32万平方米以及遵义项目待开发土地面积6.21万平方米。

为扩大土地版图，华丽家族积极现身土地市场。

“贯彻公司新三年发展战略聚焦上海等核心城市深耕发展，公司于2022年深入研究上海重点板块机会，频繁参与上海土地竞买，为长期发展形成优质土地储备积极努力。”华丽家族在2022年年报中指出。

时代周报记者注意到，在2023年上海首批土拍中，华丽家族亦有报名。

4月18日，上海2023年第一批商品住宅用地集中出让正式启动。在静安区中兴社区C070202单元306-04地块中，华丽家族获得竞拍资格。最终，华丽家族不敌越秀地产，空手而归。

转型未果

尽管华丽家族仍以房地产业务为主业，但近年来，该公司在高科技和金融领域均有布局，结果不尽如人意。

按照徐翔的建议，华丽家族稳定股价的方式之一为向新兴高科技行业转型发展。

华丽家族官网显示，公司已涉足新兴高科技行业，进军行业为石墨烯行业 and 智能机器人行业。目前，华丽家族通过子公司北京墨烯控股集团股份有限公司（下称“北京墨烯”）布局石墨烯行业。

在2022年年报中，华丽家族指出，受技术标准、产品成本以及市场拓展等因素的影响，公司石墨烯产品的销售未形成有效规模，产能亦未得到充分释放，宁波墨西和重庆墨希目前均处于持续亏损状态，财务状况在报告期内未取得显著改善。

华丽家族在2022年年报中指出，南江机器人（华丽家族下属机器人公司）产品市场占有率不高，仍处于亏损状态，敬请广大投资者注意投资风险、审慎决策、谨慎投资。■

深圳豪宅市场遇冷 过亿顶豪拍卖无人问津

时代周报记者 梁争誉 发自深圳

当万柳书院75套豪宅被拍卖的消息搅动北京豪宅市场，当上海市民顶着30多摄氏度的高温排队认购起步就是2500万元的豪宅，深圳豪宅市场却被“总价过亿顶豪流拍”的乌云笼罩。

近日，深圳顶级豪宅恒裕滨城二期一套房源5座A单元40B（以下简称“40B”）再度被摆上司法拍卖平台。除了时间变更，40B拍卖公告只有一个变化——起拍价从1.07亿元调整为8560万元，下降2140万元。

据时代周报记者了解，40B是一套面积约278.58平方米的大平层，拥有4个卧室、4个卫生间、3个阳台和1个工人房，主阳台开间长达20.5米，能够俯瞰深圳湾。

因为过于稀缺，同款户型在贝壳找房等四大中介机构均无公开挂牌在售房源。

拍卖平台的信息显示，40B的市场价是1.07亿元，因此初次拍卖的起拍价也定为1.07亿元，单价约38.41万元/米²。无论是总价还是单价，40B均刷新了深圳住宅市场的法拍挂牌价格纪录。

不过，即便吸引了12965人围观、415人设置提醒，这套在二手市场上难得一见的过亿元豪宅仍因无人出价而流拍。

40B的下一次拍卖时间是5月29日，起拍价降至8560万元，拍卖保证金850万元，目前仍无人报名竞买。

深圳楼市深度调整，一向被视为

“楼市硬通货”的豪宅也未能幸免。

据时代周报记者统计，今年1—4月，深圳一共成交一手豪宅863套，同比下滑63.48%；成交价格亦进入下行通道，1—4月的月度成交均价在9.20万～10.32万元/米²之间，去年同期的成交均价区间为11.21万～12.21万元/米²。

二手豪宅市场也出现波动。

根据深圳中原研究中心的统计数据，今年4月，总价在750万元以上的豪宅成交占比约为30.2%，较3月上升3个百分点。

值得注意的是，深圳总价在750万～1000万元的豪宅成交量占比从3月的7.87%提升至4月的11.83%。

开发商重提产品力

在部分城市的豪宅市场上行周期，新房供不应求，开发商卖房时甚至连营销中心和样板间都不需要搭建，业内人士将此举称为“PPT卖房”。

现如今，买卖双方角色逆转，“PPT式卖房”已经行不通，容积率、使用率、楼间距、梯户比这些硬指标回归，“产品力”重新被开发商写进楼书里。

最明显的变化是，开发商又开始花心思做展示中心和样板间了。

近期，深圳前海、蛇口、红山等豪宅区域多个项目陆续开放展示中心和样板间。

招商蛇口新盘四海臻邸就是其中之一。据了解，四海臻邸是一个单体楼，体量小，可售房源只有122套，招商蛇口依然投入时间和金钱建了展厅和样板间。

在宣传上，招商蛇口更加注重使用率等指标。在其官方微信公众号的一篇推广文章中提及，四海臻邸使用率约为73%，梯户比为2梯4户，“在产品上通过多方位飘窗等设计，演绎更多舒适生活场景”。

前海新盘深业云海湾更为重视。

由于近海，云海湾以航海生活馆为概念，将展示中心建成双层游艇的样式，打造出乘风破浪、海上幻境等“航旅路线”。该项目于5月20日开放实景样板间。

深业方面表示，云海湾洞察市场趋势和人居需求，携手国际设计大师定制四大户型，“满载诚意而来”。

此前，华润置地、招商蛇口、龙光等多个前海项目均无展示中心，购房者只能通过PPT、VR了解楼盘信息。

诚意登记中的越秀潮樾府在产品设计上“卷”出新高度。越秀潮樾府此次入市房源户型是约93平方米3房，其阳台开间约3.6米、进深约2米。可供对比的是，市面上同等面积段的产品，阳台进深在1.5～1.8米。

开发商重提产品力背后，是豪宅陷入去化困境。

据深圳中原研究中心统计，今年4月，深圳一手豪宅成交269套，环比下降1.1%；成交面积约4.07万平方米，环比下降3.6%。拉长时间线，今年1—4月，深圳一手豪宅一共成交863套，和去年同期的2363套相比，跌幅超过63%。

成交价格亦进入下行通道。今年1—4月，深圳一手豪宅的月度成交均价在9.20万～10.32万元/米²之间，去年同期的成交均价区间为11.21

万～12.21万元/米²。

具体到项目层面。今年以来，除前海片区的豪宅仍取得较好的去化表现外，部分项目销售艰难。

福田在售新盘承翰湾尚国际一期湾尚骏玺家园于去年8月入市，推出374套住宅，备案均价约11.28万元/米²，起步总价约1056万元。

深圳市房地产信息平台数据显示，截至5月21日，开盘9个月的湾尚骏玺家园处于“已备案”和“已签认购书”状态的房源有83套，去化率约为22.19%。

“楼市硬通货”折价出售

二手豪宅业主心态也有所松动。

最近，两张关于深圳网红盘华润城润府三期的成交截图在社交媒体光伏传播。

截图内容为：华润城润府三期一套约150平方米3房，在2021年5月12日的成交价为3288万元，单价约21.92万元/米²；同面积段的另一套房源在2023年2月14日的成交价为2380万元，单价约15.87万元/米²。时隔两年，成交价相差908万元。

时代周报记者向一名知情人士证实了截图的真实性。该人士同时强调，房子的朝向、所在楼层、装修情况甚至业主心情，都可能影响最终成交价，不可一概而论。

整体来看，香蜜湖、深圳湾、蛇口等传统豪宅片区二手房挂牌价均出现不同程度的下滑。

来自深圳中原研究中心的一份《2022年5月—2023年5月深圳顶豪挂牌价对比》显示，降幅最大的是百花

片区的国城花园。

百花片区因为深圳四大名校之一深圳实验学校的加持，二手房价向来居高不下。

随着大学区制为学区房祛魅，叠加楼市下行，学区房价格逐渐走下神坛——国城花园今年5月的挂牌均价约20.10万元/米²，相比去年5月的30.90万元/米²，跌去34.95%。

香蜜湖片区部分二手楼盘挂牌价下跌。香蜜湖豪庭挂牌价从去年5月的25.50万元/米²调整至今年5月的20.73万元/米²，同比下滑18.71%；港中旅花园二期5月挂牌价约22.43万元/米²，同比下滑9.04%。

在深圳豪宅圈举足轻重的多个网红盘也未能抵挡住市场的冲击。

深圳湾的恒裕滨城二期今年5月挂牌价约33.09万元/米²，和去年5月的37.52万元/米²相比下滑11.8%；蛇口的双玺花园三期今年5月挂牌价约22.97万元/米²，较去年5月的26.91万元/米²下滑14.64%。

也有部分二手豪宅楼盘依然坚挺。香蜜湖水榭花都三期、纯水岸十五期、新天鹅堡一期等老牌豪宅今年5月的挂牌价同比涨幅超过20%。

一名从事豪宅销售多年的从业者向时代周报记者表示，近期深圳与上海豪宅市场表现截然不同的原因，在于“新钱”和“老钱”的差距。他认为，“老钱”阶层普遍家底丰厚，房子只是消费品，而“新钱”买家更寄望于通过买房实现财富增值，预期改变对购买行为有很大影响。“深圳市民太年轻了，对效率的追求不仅体现在工作上，还体现在资产增值上。”

共创价值 共享美好！ 伊利这场ESG报告发布 有点“不一样”

5月22日，“伊利集团ESG与社会价值论坛暨伊利集团ESG‘三报告’发布会”在伊利现代智慧健康谷召开，伊利集团董事长兼总裁潘刚，联合国全球契约组织亚太区总代表刘萌，中国乳制品工业协会常务副理事长兼秘书长刘美菊，全球报告倡议组织GRI董事吕建中博士，清华大学苏世民书院副院长、清华大学绿色经济与可持续发展研究中心主任钱小军，中国社科院教授、责任云研究院创院长钟宏武，可持续发展经济导刊社长兼主编于志宏，WWF世界自然基金会（瑞士）北京代表处首席代表卢伦燕，乌拉圭驻重庆总领事瓦伦丁·图里斯共同出席。

“不一样”的发布，引领企业践行责任

在中国式现代化视野下，企业作为经济社会的参与者、见证者和受益

者，也推动着经济社会不断向前。企业既有经济责任、法律责任，也有社会责任、道德责任。

作为中国食品行业的“排头兵”，伊利很早就意识到承担社会责任是企业公民的立身之本，企业要实现自身价值，就要为社会创造价值。由此，伊利在2007年发布了第一本《企业公民报告》，成为当时国内第一家发布社会责任报告的民营企业，并致力于带动企业公民理念在中国商界的普及。

多年来，伊利在追求高质量发展的同时，不断对标国际标准，全面践行联合国2030可持续发展目标，不但实现了全球乳业前五、亚洲乳业第一、连续30年稳健增长的“黑马”加速度，更在可持续发展领域持续引领，相关案例先后被收入联合国开发计划署发布的《走向零碳 在华企业可持

续发展行动》报告，以及联合国全球契约组织发布的《企业碳中和路径图（Corporate Net Zero Pathway）》，成功打造了以乳业高质量发展助力中国现代化的行业典范。

在推动商业价值和社会价值共同繁荣的同时，2023年，伊利再次率行业之先，隆重举办行业内首个“ESG与社会价值论坛”并发布ESG“三报告”，即《2022可持续发展报告》《2022年度生物多样性保护报告》《零碳未来报告2022》三份报告，致力于带动更多企业践行社会责任。

刘萌认为，伊利积极主动地回应了联合国向企业界发出的应对重大可持续发展挑战的呼吁，有利于积极影响、赋能并带动更多企业和行业迈向可持续，实现高质量发展。

目前，《2022可持续发展报告》获



伊利集团董事长兼总裁潘刚

得了中国企业社会责任报告评级专家委员会“五星佳”评价。钟宏武现场宣读了报告的评级结果，宣布经过对过程性、实质性、完整性、平衡性、可比性、可读性、创新性七个方面的综合评价，《内蒙古伊利实业集团股份有限公司2022可持续发展报告》为“五星佳”级，是一份典范的企业社会责任报告。”

“不一样”的行动，引领行业共创价值

乳业上接草原牧场，下连百姓餐桌，关系到千家万户的美好生活。作为乳业龙头企业，伊利责任在肩，始终坚持“让世界共享健康”的梦想，也致力于为地球的美好未来贡献力量。

为推动乳业高质量发展，让世界共享健康，让人类共享美好生活，5月22日，伊利还联合多方共同发布了《WISH2030美好宣言》，倡议全行业共同打造社会型企业、推进奶业振兴、与全社会共享发展成果、推动绿色低碳的生产方式和生活方式，一起构建地球更美好的未来，并且将“WISH”体系升级为“WISH2030”金钥匙可持续发展体系，聚焦“全面价值经营”“优质产品和服务”“零碳美好未来”“共同富裕美好生活”四大领域持续发力。

“多年以来，伊利围绕绿色发展、

‘双碳’目标、生物多样性保护、社会公益等，做了大量的工作和很多有益的探索，建立起了自己的可持续发展路径和模式，为乳制品行业作出了良好的示范，也为其他行业的可持续发展提供了参照和借鉴。”刘美菊表示，伊利利用17年时间践行并推动可持续发展在全行业的繁荣，这份坚守的背后，同样也展现了中国乳企的责任担当。

据了解，伊利在潘刚董事长“全面价值领先”目标指引下，多年来积极践行“绿色产业链”战略，在低碳道路上笃行不怠，正在积极引领全产业链向碳中和迈进。同时，伊利还深入推进“青少年”“环境”“社区”三大领域公益实践，打造“伊利方舟”“伊利营养2030”“伊利家园行动”“伊利童梦同宇”为代表的公益项目；通过“员工共富”“产业共富”“社会共富”三大路径撬动共同富裕，以“七个联结”带动560万养殖户和农牧民脱贫致富，助力人民的生活更加美好。

目前，伊利仅2022年一年就实现对外捐赠超过2亿元。未来，在《WISH2030美好宣言》的指引下，伊利将携手更多社会力量共同践行“全面价值领先”目标，共创价值，共享美好。

（文/子然）



《WISH2030美好宣言》正式发布