



中国经营报

CHINA BUSINESS JOURNAL

继续实施积极财政政策 中央定调2022年经济工作 ▶A2

开放年代



▶A5~A6

A1~A8

经济大势

央行降准.....A2
释放长期资金约1.2万亿教师法修订草案征求意见.....A3
学历门槛普提 待遇保障分类实施

营商环境

B1~B24

申万宏源屡踩红线频被罚.....B2
总经理杨玉成重上前线做资管数百只净值产品收益告负.....B4
超短期理财火速上线消费金融自营场景之殇:.....B8
两家公司调整商城业务行业乱象屡禁不止.....B9
汽车金融处罚多“静通市容”成立当年即接大单.....B19
南通市容管理服务外包模式遭疑

智在公司

C1~C12

“小黄车”内测.....C2
B站直播带货“钱途”几何?错失入局“红利期”.....C4
谷歌“造表”胜算几何?榆林能源旗下.....C5
逾16亿元光伏项目停工调查

消费连锁

D1~D4

中国动向亏损7亿元背后:.....D2
Kappa“迷失”中寻找出路

冬奥会带动冰雪产业“起飞”.....D3

本期热词

天价药

12月3日,2021年国家医保药品目录准入谈判结果出炉,有两款药品引起人们巨大关注和议论。一款,是号称“70万一针”的诺西那生钠注射液,正式纳入医保,报价从每瓶53680元降至33000元左右,成为使用该药品患者的天大福音。另一款,是此前呼声和热度颇高的价值120万元的抗癌药奕凯达(阿基仑赛注射液),未获得谈判资格,没有进入医保,留下很大的遗憾。

直面罕见病天价药难题 ▶A7

央行“放水”

从个人住房按揭贷款领域看,额度松动的情况此前已经有所显现。《中国经营报》记者在采访中了解到,多地银行房贷放款速度明显提升,尤其是北、上、广等地,个人住房按揭贷款放款周期已经从此前的3到6个月放款,缩减到了一个月;在利率方面从具体城市来看,前期利率上涨“过猛”的城市,也出现下调。

央行“放水”1.2万亿为谁解渴 ▶B1

智路资本

12月1日,北京智路资产管理有限公司以约14.6亿美元(约合92.6亿元人民币)的价格,从全球最大半导体封测企业日月光控股手中,成功收购其直接或间接持有的日月光封测(中国香港)和内地四座封测工厂(分别位于苏州、上海、昆山和威海)。

揭秘“并购狂人”智路资本的投资“阴谋” ▶C1

文峰美发

近日,因自家员工对创始人陈浩的过度“吹捧”,文峰美发被推上了热搜。聚光灯之下,文峰美发大额消费拒不退款、售后服务缺位、价格不透明、虚假宣传、强制消费等问题引发大量关注。

文峰美发:从学员到消费者的“套路经” ▶D1



中国经营者俱乐部



本报官方订阅微信

6 942626 144086 >
广告许可证:京海工商广字第0224号
本报常年法律顾问:北京志霖律师事务所

社评

理性客观看待降准对宏观经济的整体影响

12月6日,为支持实体经济发展,促进综合融资成本稳中有降,央行决定于12月15日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点。本次下调后,金融机构加权平均存款准备金率为8.4%,金融机构资金成本每年降低约150亿元,共计释放长期资金约1.2万亿元。

对此,有观点认为这意味着货币政策彻底由稳健转向宽松,房地产调控也将有所松动,新一轮房价上涨周期将开启。这其实是对宏观经济走势的认识有所偏差,需要从多方面进一步分析。

从我国宏观经济分析,今年以来,全球大宗商品价格持续上涨,我国输入性通胀压力较大,另一方面支撑我国经济增长的传统支柱如房地产、基建投资增速持续下滑,而经济增长新动能短期仍难堪大任,我国宏观经济存在一定下行压力。三季度我国GDP同比增速下行至4.9%,低于此前市场预期,需要采取宏观政策有针对性地做出适时调整。

值得注意的是,虽然此次降准表面上能够释放1.2万亿元流动性,但考虑到12月15日中期借贷便利(MLF)有9500亿元到期,其实真正释放的流动性并没有那么大,降准对冲MLF到期更多的是为了降低商业银行的资金成本,进而达到降

通用电气一分为三:20年转型镜鉴

商业案例 ▶C7



通用电气(GE)这家由爱迪生创办的公司,已经走过143个春秋。而在最近的20年时间里,通用电气犹如坐上过山车般忽起忽落。

20年前,在传奇CEO杰克·韦尔奇离任之时,GE凭借金融业务的高增长成为美国市值第一的公司。然而,对金融业务的

高度依赖在2008年给了GE当头一击。彼时GE的CEO伊梅尔特提出技术驱动的口号,并超前瞄准了工业互联网的新风口。然而,太过超前的想法最终没能让GE Digital带领公司走上新的辉煌。相反,巨大的投入和持续缩水的市值反而令GE走上了分拆之路。

了一条从“买买买”到“卖卖卖”的道路,甚至伊梅尔特的接任者弗兰纳里因缓慢的重组节奏在就任CEO 14个月后便被免职。

如今,在空降CEO卡普尔的手中,改善公司的财务状况被频繁提及。而GE也在2021年11月9日走上了分拆之路。

社评

理性客观看待降准对宏观经济的整体影响

低实体经济融资成本的目的。

从防范潜在风险角度分析,为了有效防范地产行业风险,从去年以来我国不仅对房地产企业出台了“三道红线”政策,还对商业银行涉房贷款出台了严厉的政策。在持续的房地产调控压力下,房地产开发投资、商品房销售面积和销售额同比增速均呈现持续下行趋势,部分地产企业因为销售不畅而出现经营困难的问题。

房地产在整体宏观经济运行中的作用短期仍较大,需要保持房地产市场的平稳下行,而非急速下行,对个别盲目扩张的房地产企业实施精准“拆弹”,保证房地产行业整体不发生系统性风险仍是政策执行的重要着力点,日前召开的政治局会议明确提出“支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求,促进房地产业健康发展和良性循环”。

因而,适当释放部分流动性,保证地产企业正常生产经营是有效防范风险之举,近期商业银行对居民购房贷款的放款速度已明显加快。从长期看,支撑我国经济增长的新动能已经出现,就是以落实“双碳”为目标的清洁能源产业,只是当前其整体体量还没有发展到能完全替代房地产行业的规模,所以短期仍需对房地产行业进行必要的托底。

从全球经济走势角度分析,当前全球经济正处于百年未有之大变局,原有以美国为首的全球经济秩序正在随着我国经济的不断壮大而逐渐被改变。在以往的全球经济秩序下,美国通过掌握货币支付权和关键核心技术,处于全球利益链的顶层,通过印制美元可以消费全球各国生产的商品,我国则处于中游,主要负责制造全球消费所需的商品,赚到美元后再购买美国国债使美元回流美国,其他资源国则处于底层,主要负责向我国输出大宗商品,这一利益链条就是全球化的本质。从货币创造的角度观察,美联储是“全球的央行”,主要负责释放基础货币,我国则主要负责做乘数或者说是信用创造,将美联储释放的基础货币在全球范围内变成广义货币,实现债务扩张。

近年来,美国出现了经济增长缓慢、贫富差距等严重问题,另一方面我国经济保持平稳增长,对世界经济贡献率已连续多年超过美国,如按照现在的增长速度,到2030年左右我国整体经济体量就将与美国并驾齐驱。这也是近年来美国频频对我国发起各式各样的制约措施的根本原因,特别是在新冠肺炎疫情发生后,美国将现代货币理论(MMT)付诸实践,推行了财政赤字货币化,这其实

是冲击原有经济秩序的重大改变,美联储自己开始下场做信用扩张。作为应对,承担原有全球信用创造主责的我国一方面需要构建自身的消费市场,培养起自身消费购买力,不能仅依靠外需,更多的还是需要依靠内需,这也就是我们要构建“双循环”的根本原因,另一方面则需要减缓债务扩张的速度,实施更加稳健的货币政策,以此对冲美国MMT。特别是,当前美国由于释放过多货币,自身资产负债表去年以来出现了急速扩张,如今已接近8.7万亿美元,带来全球大宗商品价格的快速上涨,并由此使其自身通胀率居高不下,货币收水即缩减QE规模明年势在必行,上一轮美国缩减QE,我国累计降准4次,降息5次。

在此国际经济形势下,预计本轮我国降准降息次数均会低于上次,短期降准不改长期紧缩的政策趋势,特别是我国当前整体货币乘数处于历史高位,房地产等资产价格也处于高位,自身债务继续快速扩张的空间也十分有限。

此次降准主要基于应对短期宏观经济下行压力、有效降低实体经济融资成本、切实防范金融风险等方面因素考量,不应由此就武断地认为货币政策因此而转向,应理性客观看待此次降准,不应过分夸大。

申万宏源屡踩红线频被罚 总经理杨玉成重上前线做资管

本报记者 崔文静 夏欣 北京报道

近日,因私募资产管理业务存在问题,申万宏源(000166.SZ)及其时任分管副总同日收到上海证监局开出的罚单。

罚单中,申万宏源被指出“在未事先取得投资者同意的情况下

私募资管存三大问题

根据上海证监局日前开出的警示函,申万宏源私募资产管理业务存在三大问题:

一是在个别私募资产管理计划运作过程中,在未事先取得投资者同意的情况下投资关联方承销的证券。二是未能将私募资产管理业务和其他业务进行有效隔离。三是存在对不同私募资产管理计划持有的同类资产采用不同估值方法的情形,且个别私募资产管理计划未严格遵守公允估值原则,估值方法不合理。此外,公司个别私募资产管理计划在相关债券已发生实质违约的情况下未及时调整估值,估值程序存在缺陷。

申万宏源时任分管副总朱敏杰同时被出具警示函,所指问题为上述前两条。

上述问题存在的原因是什么?为何没有及时发现?采取了哪些整改措施?记者向申万宏源

投资关联方承销的证券”“未与其他业务进行有效隔离”“估值方法不合理”三大问题。

某头部券商内部人士苏康(化名)告诉《中国经营报》记者,前两大问题性质更为严重,如果说估值方法不合理有些券商会选择冒险“试一试”,那么未经投资关联方承

销债券和资管业务未与其他业务有效隔离则是“触碰不起的红线”。

苏康同时告诉记者,近年来,申万宏源业务风格相对激进,自己手下团队曾多次出现与申万宏源团队抢项目的情况。同时,由于申万宏源证券由申银万国与宏源证券合并而来,其在内部管理上存在

更多挑战,这可能是导致申万宏源近来频吃罚单的原因之一。

实际上,申万宏源此番被上海证监局出具警示函,已是其2021年以来第6次被监管点名。而其资产管理营收排名,相较于2015年合并成立之时,已从榜首降至第八;2020年全年资管营收尚不及2017年全年水平。

证券发去采访函,截至发稿未收到回复。

在苏康看来,问题三所列“对不同私募资产管理计划持有的同类资产采用不同估值方法”可能是老产品采用摊余成本法所致。“按照监管最新要求,私募资产管理计划的估值不得再采用摊余成本法,已采用摊余成本法的产品需进行整改。摊余成本法一定程度上有利于券商,数月前已被明文禁止。申万宏源证券很可能未在规定时间内完成对相应产品的估值方法更改,而新发产品未采用摊余成本法估值,导致其估值方法不一致、不合理。”

《证券期货经营机构私募资产管理业务管理办法》(以下简称“《私募管理办法》”)第四十三条规定,证券期货经营机构应当对资产管理计划实行净值化管理,确定合理的估值方法和科学的估值程序,

真实公允地计算资产管理计划净值。

另一券商内部人士周盛(化名)表示,要求机构严格遵守明确、相同、公允的估值方法,是对投资人利益的保护。如果把私募资产的估值方法放任机构选择,资管机构很可能为了实现自身利益最大化而牺牲投资人利益。

针对“私募资产管理业务未与其他业务进行有效隔离”,周盛分析认为,可能是指未与投行业务和自营业务有效隔离可能性相对较大。随后他给记者讲述了他从业以来知道的情况,比如投行人员将自身所服务企业的内幕信息告诉资管人员,资管人员据此调整产品规划,如此可能涉及内幕交易。

或者,涉及自有资金与客户资金的混同,更是严禁行为。

苏康认为,随着监管的加强,资管业务与其他业务、尤其是自营业务混同的概率已大为降低,券商

一般建有明确的防火墙制度。但制度可定人难防,若券商自查不及时、不严格,则可能出现违规行为。

投资关联方承销的证券必须事先征得投资者同意,则是《私募管理办法》第六十六条第二款的明文规定。该条款写到,证券期货经营机构以资产管理计划资产从事重大关联交易的,应当遵守法律、行政法规、中国证监会的规定和合同约定,事先取得投资者的同意,事后及时告知投资者和托管人,并向中国证监会相关派出机构和证券投资基金业协会报告,投资于证券期货的关联交易还应当向证券期货交易所报告。

记者注意到,申万宏源今年以来还因分公司、营业部、研报等问题,被云南证监局、江苏证监局、上海证监局、重庆证监局、新疆证监局等多地监管部门出具警示函或约谈,此次处罚已是其年内第6次被点名。



本报资料室/图

资管营收排名下滑

资产管理业务,一度是申万宏源的优势项目。

2015年,申银万国与宏源证券合并之初,申万宏源颇受关注,而其资管业务更是业界标杆。彼时,中国证券业协会(以下简称“中证协”)公布两项2015年度证券公司资管业务相关排名。在客户资产管理受托资金排名中,申万宏源以6940亿元位列第二,仅次于中信证券、居华泰证券、国泰君安之前;而在受托资产管理业务净收入排名中,申万宏源更是超越中信证券登顶榜首,高达19.56亿元。

次年起,申万宏源资管业务排名即开始下降。同样根据中证协公布的证券公司排名,申万宏源2016年度客户资产管理月均受托资金由6825亿元降至第四;客户资产管理业务净收入以16.89亿元排到第五。该年,其资管业务净收入减少2.67亿元。

2017年,在中证协的统计中,“客户资产管理月均受托资金”不再统计,“客户资产管理业务净收入”调整为“客户资产管理业务收入”,申万宏源证券排名跌出前十位列第12位,收入5.75亿元。2018年和

2019年资产管理业务有所进步,分别以8.03亿元和11.96亿元的收入排名第六和第五。2020年,资管业务收入略降至11.83亿元,排名下滑至第八,东方证券、中信证券、华泰证券、国泰君安、光大证券、海通证券、广发证券均居其前列。

如果说上述排名或因不同年份统计口径存在差异而致收入差距较大,那么Wind数据根据券商年报整合的数据或可作为补充参考。根据Wind,2017年全年,申万宏源资管业务营收20.48亿元,位列券商第五;2018年,资管业务营收降至14.11亿元,排名跌至第六。2018年起资管总营收连续三年增长,但2020年全年为18.83亿元,仍低于2017年水平,且排名降至第七。

或许因资管业务营收多年未得显著提升,公司进行了一些调整。2021年3月,申万宏源发布《申万宏源证券有限公司执行委员会工作办法(试行)》,资管事业部负责人由朱敏杰交由杨玉成之手。目前,杨玉成系申万宏源总经理、执行委员会主任。由总经理亲自总抓,申万宏源资产管理业务能否重回巅峰,我们拭目以待。

中泰证券易主 下海官员李峰改革向何方

本报记者 崔文静 夏欣 北京报道

近日,中泰证券(600918.SH)发布公告,拟更换大股东。曾救中泰证券于危难之

际的莱芜钢铁集团有限公司(以下简称“莱钢集团”)将退居第三大股东,持股比由46.37%降至15%。枣庄矿业(集团)有限责任公司(以下简称“枣庄矿

集团”)即将取而代之,成为中泰证券持股32.62%的控股股东。

“如果不换股东,我们可能就成为央企了。”中泰证券一

内部人士告诉《中国经营报》记者。如今,山东钢铁集团并入中国宝武钢铁集团有限公司(以下简称“宝武集团”)几成定局,莱钢集团隶属山东钢铁

集团。

眼下,中泰证券发展正处上升期,大股东的变更,是否意味着其高管层将随之调整?多位受访者均告诉记者,董事长李峰

原任职单位为山东省财政厅而非任何股东方,其任职大概率不会受到影响,包括总经理毕玉国在内的多位股东方出身的高管,职务变动可能性更大。

枣矿集团升任大股东

相关转让完成后,枣矿集团将由32.62%的持股比取代莱钢集团成为中泰证券新任大股东,其一致行动人新汶矿业集团有限责任公司(以下简称“新矿集团”)亦将持股3.47%。此外,莱钢集团持股降至15%,高速投资持股5.32%。其中,枣矿集团和新矿集团同为山能集团全资子公司。包括中泰证券在内的上市公司实际控制人均为山东省国资委。

董事长李峰在近期召开的中泰证券2021年三季度经营工作会议中更是表示,“上半年,公司综合业务排名第14位,较2020年年底提升1位;1~9月份,公司营业收入、利润总额、净利润均实现较大幅度增长。”

在此背景下,中泰证券为何要更换股东,莱钢集团又因何交出大股东之位?这要从中泰证券的历史说起。

2001年5月,齐鲁经纪(中泰证券前身)在济南成立。2004年,莱钢集团向齐鲁经纪增资3亿元,齐鲁经更名为齐鲁证券。

当年,中证协官网每年披露的证券公司经营业绩排名仅限前20名,齐鲁证券未曾入榜。榜单上,另一家注册地为济南的券商却显身影——天同证券。

仅就2004年相关排名来看,天同证券股票基金交易总金额排名第12,仅次于中信证券和华泰证券;股票主承销金额排名第17;主承销家数排名第15。

当年的天同证券,综合实力远居齐鲁证券之上。但在2004年11月,天同证券因系列问题被接管,巨亏60亿元,严重资不抵债。

谁来接手天同证券?作为山东省颇受注目的金融资产,山东省政府自然希望天同证券能够交到山东国企的手中。同为券商的齐鲁证券成为了理想之选。

彼时,齐鲁证券注册资本仅为8.12亿元,要想拿下天同证券,必须大量增资。

哪家国企能够拿出钱,又情愿投资?

莱钢集团原本不是第一候选人,但由于更被看好的一家矿企不愿大量出资,莱钢集团接下了这一“任务”。2006年12月,莱钢集团、建银投资、济钢集团、兖矿集团和新矿集团等5家公司向齐鲁证券增资14亿元,齐鲁证券顺利将天同证券收入囊中。

在同年中证协股票基金交易金额排名前20中,齐鲁证券首次上榜,位列第14。彼时,如今的券业一哥

中信证券尚未进入前十,排名第11,华泰证券亦居第10名。此后,齐鲁证券位次略有起伏,但始终保持在前20之列。2007年度证券公司股票、基金、债券和权证交易总金额排名中,齐鲁证券位居第16;2008年度证券公司股票基金交易总金额排名,齐鲁证券位列第15。

2008年,莱钢集团等27家单位再度向齐鲁证券增资30亿元。此后的2015年,齐鲁证券更名为中泰证券,并于同年完成股份改制,且很快启动IPO,2016年3月22日首次披露招股书。2020年6月3日,中泰证券在上交所主板上市。

2021年初,山东钢铁集团并入宝武集团进入实质性阶段。宝武集团实际控制人为国务院国资委,山东钢铁集团实际控制人为山东省国资委,莱钢集团隶属于山东钢铁集团。

知情人士张立伟(化名)告诉记者,宝武集团与山东钢铁集团的合并主要针对钢铁板块,作为证券公司的中泰证券若随莱钢集团而一并入并不合适;与此同时,中泰证券系山东省唯一省属本土券商,将其“留在山东”更符合多方期待。这也意味着,莱钢集团不宜继续担任中泰证券控股股东,资本实力雄厚的枣矿集团成为了接盘者。

改革初见成效

作为省属国企、山东省唯一省级本土券商,山东仅有的两家本土券商之一,股东方均为山东省重点企业。可以说,中泰证券天然享有丰富的山东本土资源优势。

不过,在中泰证券内部人士刘浩(化名)看来,“躺着资源”的时代早已过去,眼下摆在他们面前的是激烈的市场化竞争。

他告诉记者,中泰证券靠经纪业务起家,以前经纪业务佣金千三十五之时,中泰证券凭借在山东省内广泛的营业部,的确过了多年舒服日子。但随着佣金率下降和券商内卷的加剧,尤其是中信证券山东分公司的设立等,他们面临的挑战越来越大,不得不加大市场化改革力度,进行全面“革新”。

张立伟曾在中泰证券担任投行工作,他告诉记者,一定程度上,中泰证券非但没能最大化利用股东方资源,反倒稍显劣势。首先,同许多大型国企一样,一些山东国企认为“选择最好的证券公司有助于规避风险”,把IPO、增发等项目给了头部券商而非中泰证券。其次,部分与中泰证券股东方存在竞争关系的公司,担心中泰证券偏袒而另选他家。再者,中泰证券控股股东为地方国

企,当中泰证券一把手皆为控股股东派出时,其对山东省各地市资源的盘活能力有限。

不过,2020年12月,曾担任山东省财政厅副厅长的李峰正式接下中泰证券董事长、法定代表人等职。此前,他还在潍坊、日照等多地担任政府重要领导。在山东省内资源挖掘上,李峰显然享有天然优势。

李峰上任后,大刀阔斧“革新”,在盘活省内资源上,已经取得显著成效。在中泰证券内部三季度经营工作会议上,李峰总结道:“在省级层面,6月份我们和省工信厅、省新动能基金联合搞了‘泰山登顶’活动,组成上市培育共同体,共同服务全省‘专精特新’中小企业;与省地方金融监管局、山东证监局等联合主办了多次北交所上市专题培训,增强了服务中小企业的黏性。在省内重点区域层面,我们5月份在青岛,和胶东五市财政局集体签约,共同服务胶东经济圈一体化发展。在地市层面,到目前公司已经与省内13个地级市签订了战略合作协议;我们还派出了10余名干部挂职市地方金融局,设立了潍坊、威海、枣庄等多只上市基金。”

在县域经济方面,我们与10多家县级市签订了合作协议,取得了积极成效。”

中泰证券相关人士告诉记者,上述成绩的取得,与李峰上任以来的大改革息息相关。“今年一季度,公司实施了2007年整合天同证券以来力度最大的一次改革,按照‘务实、高效、精简’的原则,将53个一级部门整合压缩为41个;按照‘以业绩论英雄、凭实绩用干部’的用人导向,对75名中层干部进行了调整,顺应了行业发展趋势,有效调动了广大干部职工干事创业的积极性,激发了经营活力,为公司高质量发展注入了新动力。”

此外,中泰证券深入实施“深耕山东、南布重兵、做强北京”的区域突破战略,投行业务大调整,在山东、北京、上海、深圳设立四个投行总部,完成了与厦门市政府、西安银行、陕西盘龙药业、福建新大陆、北京银行的战略合作协议签署等。

根据Wind统计,中泰证券股权业务在山东市场的占比由之前的8%提升到32%,债券业务市场占比达到22%;在长三角、珠三角、北京地区当地市场占比分别达到3.24%、7.46%、5.62%。

根据Wind统计,中泰证券股权业务在山东市场的占比由之前的8%提升到32%,债券业务市场占比达到22%;在长三角、珠三角、北京地区当地市场占比分别达到3.24%、7.46%、5.62%。

投资交易管理混乱 深商资管私募备案被暂停半年

本报记者 任威 夏欣 上海报道

12月7日,浙商证券(601878.SH)发布公告,子公司浙江浙商证券资产管理有限公司(以下简称“浙商资管”)及相关责任人员分别收到了浙江证监局出具的行政监管措施事先告知书。

告知书显示,浙商资管存在估值技术不一致、违约资产估值不合理以及投资经理交易时间使用手机等多项问题。浙江证监局表示,浙商资管应当对资产管理业务进行全面深入整改,并暂停浙商证券资管私募资产管理产品备案6个月。

据《中国经营报》记者统计,仅11月以来,中金公司、申万宏源、华安证券等多家券商皆因资管业务收到监管罚单。

据记者了解到,估值技术不一致和违约资产估值不合理等问题是券商资管常见问题。资管新规整改期限将至,理财产品等资产管理产品的估值方式需要既要符合监管规定,又要符合会计准则,因此使用成本法的范围将大为受限,采用市值法估值将是大势所趋。

在上海邦信阳中建汇律师事务所合伙人龙陈看来,资管业务是券商的重要业务增长点,同时也

是竞争比较激烈的领域,一些券商在关注业务增长的同时,风控没有及时跟上。从监管披露的信息来看,券商资管业务存在一些共性的问题,如估值方法使用不当、合规风控存薄弱环节,投资者适当性管理制度不健全等内控问题。

浙商证券在公告中提及,在证监会检查后,浙商资管已进行了全面合规自查,进一步强化了合规管理工作,全面提高了从业人员的合规意识,持续建立健全相关内控制度,截至目前,事先告知书所涉事项均已整改完成。后续浙商资管将继续严格遵守监管要求,以市场需求为核心,以投资

者利益最大化为原则,做负责任的管理人,为投资者提供更好的投资回报。

浙江证监局除要求浙商资管应当对资产管理业务进行全面深入整改,采取切实有效措施,建立健全和严格落实资产管理业务内部控制制度以及责令处分有关人员外,还暂停浙商证券私募资产管理产品备案6个月(按规定为接续存量到期产品持有的未到期资产而新设产品除外,但不得新增投资;不限制资产支持专项计划备案)。

浙商证券表示,上述事先告知书所涉产品为部分私募固收类资产管理产品,相关产品经浙商资管前期

自查整改均已整改清理完毕。暂停私募资产管理产品备案事项对浙商证券合并收入和利润的影响极小,不影响浙商证券正常经营活动,本公司的经营情况正常。

北京盈科(上海)律师事务所资产管理法律事务部主任刘战尧告诉记者,可能确实如浙商证券所述,暂停浙商资管私募资产管理产品备案6个月对合并收入和利润的影响不大。但这仍会造成一定程度公司声誉的影响。若公司能严格执行监管要求、及时积极整改、增强内部控制建设,将保护投资者利益置于首要位置,未来应该仍可以重拾信

任并取得良好的发展。

中国基金业协会公布的2021年三季度证券公司私募资产管理月均规模排名数据显示,浙商资管私募资产管理月均规模达1001.35亿元,在券商中排在第17位。

记者就上述违规问题已向浙商资管相关人士发送采访函,浙商资管相关人士表示,公司暂无其他回应,以上述浙商证券公告为准。

除私募业务被处罚外,浙商资管公募基金业务表现也不甚理想。Wind数据显示,截至三季度末,浙商证券资管公募基金管理

交银施罗德基金业绩不佳背面：抱团投资却又错判行情

本报记者 任威 夏欣 上海报道

两年来，借助公募基金蓬勃发展的东风，交银施罗德基金管理总规模翻了近3倍，截至今年三季度末总规模高达4898.6亿元，其中，

基金经理误判仓促甩卖？

交银施罗德基金早在多年前就看好中天科技。Wind数据显示，截至2015年年中，约有40家公募基金持有该股，交银施罗德基金位列机构投资者第十，持有中天科技65万股。

其后，交银施罗德基金不断加仓，截至2021年上半年，成为持有中天科技最多的公募基金公司。

Wind数据显示，截至2021年年中，交银施罗德基金旗下15只产品抱团持有中天科技18841.15万股，占该只股票A股流通比例为6.14%。其中杨浩管理的交银施罗德新生活力、交银施罗德内核驱动、交银施罗德定期支付双息平衡三只产品持股数量最多。

2021年7月21日，中天科技发布重大风险提示公告，中天科技及其下属经营高端通信业务的控股子公司存在部分高端通信业务相关合同执行异常，截至2021年6月30日，合并口径预付款项对应原材料供应商交付不及预期、应收账款逾期可能导致公司产生损失的风险。上述高端通信业务风险事项若造成损失将对公司本期利润或期后利润产生不利影响。

7月22日，中天科技股价连续3日跌停，此后股价也未有起色，截至三季度末该公司股价为9.10元/股，较2020年7月10日股价高位(13.68元/股)，下跌超过33%。

不过，今年四季度开始中天

权益类规模也逼近2000亿元。在规模高速发展的同时，该公司权益投资方面也有不尽如人意的一面。

中天科技(600522.SH)是交银施罗德基金一直钟爱的股票，自2015年开始，交银施罗德基金就出现在中

天科技前十大机构投资者之列。

Wind数据显示，截至今年年中，交银施罗德基金旗下15只产品抱团持有中天科技18841.15万股，在所有机构投资中位列第二，也是持有该股票最多的公募基金公司。

不过遗憾的是，交银施罗德基金并没有坚守中天科技，反而在股价低潮期间卖出。清仓后，中天科技迎来了股价大爆发，交银施罗德基金也完美错过了中天科技的上涨行情。

科技股价迎来一轮暴涨，截至12月8日，中天科技报收16.40元/股，较三季度末时涨幅超8成。

然而，截至三季度末，中天科技的机构投资中已不见交银施罗德基金的身影。这意味着交银施罗德基金在中天科技股价低潮期进行了减持，从而错过之后的上涨行情。

北京金阳合众资产管理有限公司投资经理张婷告诉记者，“中天科技在财务报表上存在一定的潜在风险，交银施罗德基金选择在三季度卖出，应该也意识到了这些潜在风险，从而采取了操作，即使后期股票不断上涨，但从规避潜在风险的角度来说，进行减仓也算一种预防性操作。”

“基金公司多只基金重仓同一只股票，且该股票出现暴雷，体现出基金公司在选股和风控方面存在一定问题。”杨佳星表示，基金公司在确定股票池的时候通常会有严格的准入调出流程，最大限度地避免踩雷或者出现意料之外的情况，暂且不提后续上涨的情况，单从这只股票发布风险预警后的交银施罗德基金迅速清仓的角度看，基金公司对这次暴雷的准备是不足的，表现出来的结果是应对略显仓促。自2020年开始重仓持有至今年年中的近一年半的时间里，该股表现平平，理论上应该未达基金经理的收益预期，此时清仓可能是基金经理认为自己出现了误判，或是由于风控原因中天科技被调出股票池。

除15只产品抱团持有中天科技外，记者发现，在三环集团(300408.SZ)的机构投资者中，交银施罗德基金12只产品持有9946.40万股，是持有该股最多的公募基金。此外，交银施罗德基

不过，交银施罗德基金相关人士认为，公司“对于该只股票不存在投资误判。个股买入和卖出的决策均取决于对其基本面盈利情况的分析和跟踪。”

张婷则表示，同一家基金公司旗下多只产品抱团一只股票的现象并不罕见，甚至相对常见，每个基金公司都有自己的权益类产品投研体系，选股逻辑和投资风格存在一定的相似性，这导致部分基金经理同时看好某几只股票，持仓存在一定的重合度。

不过她也指出，当基金经理风格存在较大的差异性，但持仓却很相似，并且多位基金经理呈现相同的现象时，这就需要引起注意，未来这些抱团股票可能会由于各种原因，例如“黑天鹅”事件，这些基金经理在相近的时间内卖出股票，造成股票较大的波动。

杨佳星坦言，通常基金公司会对基金经理间的持仓进行相对隔离，同时会在公司风控层面对公司合计持有个股集中度上进行控制，而交银施罗德基金此次多位基金经理的多只产品同时重仓中天科技，暴露出基金公司在防范基金经理间抱团的时候存在一定补漏的空间。

除15只产品抱团持有中天科技外，记者发现，在三环集团(300408.SZ)的机构投资者中，交银施罗德基金12只产品持有9946.40万股，是持有该股最多的公募基金。此外，交银施罗德基

金有24只产品持有荣盛石化(002493.SZ)18898.52万股。

对此，交银施罗德基金相关负责人告诉记者，公司投研互相分享包容，在投研平台的共享下，交叉持股是正常现象，基金经理均以自己的理解和认知能力决定自己的组合是否要买入一只个股；同时，公司旗下所有组合对单只个股的持有比例均在合规范围之内。

对于公募基金抱团持股现象，在杨佳星看来，一方面是一些基金公司会采取公司股票池的方式进行风险控制，基金经理原则上只能投资于公司池内的个股，同时有些基金经理在同一团队或相近团队的时候会“交流”个股观点，尤其是一些基金公司的投研体系是由几位老将一手培养起来的，那么该公司的投研理念和风格可能就会受到相对趋同的影响。

多只基金抱团一只个股势必会产生“一荣俱荣，一损俱损”的现象。

杨佳星谈到，上述现象对公司整体的业绩波动造成比较大的影响，这种影响可能是正面的，也可能是负面的，所以通常基金公司为了避免这种现象，会通过避免基金经理间互相交流个股持仓、部门间隔离、风控部门严格控制个股集中度来实现风险控制，避免多只基金同时重仓同一个股导致公司层面合计持有个股比例过高。

中天科技前十大流通股股东持股变动

股东名称	持股市数(股)	增减(股)	变动比例
中天科技集团有限公司	768,007,883	不变	--
香港中央结算有限公司	153,047,022	-19,157,789	-11.13%
中国证券金融股份有限公司	92,396,397	不变	--
交银施罗德新生活力灵活配置混合型证券投资基金	80,448,493	-2,047,332	-2.48%
中央汇金资产管理有限责任公司	72,476,250	不变	--
交银施罗德内核驱动混合型证券投资基金	67,327,769	-36,400	-0.05%
云信智兴2017-213号单一资金信托	34,823,945	不变	--
交银施罗德定期支付双息平衡混合型证券投资基金	34,588,706	-24,400	-0.07%
安信价值精选股票型证券投资基金	15,800,360	新进	--
南通中昱投资股份有限公司	13,214,735	新进	--

数据来源：东方财富 截止日期：2021年三季度末

高景气度行业配置不足

基金经理杨浩、王崇和何帅三人被业内誉为“交银三剑客”，过往都有不错业绩。

但在今年的结构化行情中杨浩确实未能独善其身。记者梳理交银施罗德基金旗下权益类产品年内表现时发现，交银内核驱动、交银新生活力、交银定期支付双息平衡业绩最差，也正是上述持有中天科技的三只基金。

截至12月8日，上述产品年内收益为：-13.86%、-13.10%、-12.93%，同类排名为：1483/1534、2017/2056、15/15。

“今年春节以来，基金表现不佳，我们也为此做了较多反思。”交银施罗德基金相关人士对记者表示：“我们一直以来较多做逆向投资，常在非热门赛道中，关注公司在逆势的时候如何应对，如何产品服务升级，并最终受益于行业出清供求关系逆转，以期在一个较低估值起点上买入长期投资。但今年在经济逐季下行和供应链紊乱的背景下，似乎市场更青睐高举高打，对逆周期景气度线性外推较远。我们在高景气度行业上的配置不足。”

上述交银施罗德基金人士还反思称，“部分长期投资的个股因为供应链紊乱或研发投资期导致当期业绩弱于预期回撤较大，说明我们在中短期交易(组合管理)和中长期投资之间的匹配平衡问

题需要优化。在市值下沉上需要与团队共同努力。我们未来在做好甄选个股标的同时，会更多地去做行业比较和投资期限比较，努力提高基金的投资效率。”

对于杨浩管理的上述基金今年以来的业绩表现，张婷认为，主要因为今年持仓的个股表现不佳，且行业未配置新能源、周期、军工、电子等今年表现较好的板块，而传媒、快递、家电等受宏观环境以及竞争格局影响，今年表现较弱。此外，基金经理的投资理念和风格，与今年的市场表现存在一定的不匹配性，杨浩擅长价值投资，对短期的行业景气度变化关注不多，这样会存在阶段性不适合的行情。

杨佳星分析，从市场风格来看，今年市场风格是成长板块表现较好，而很多传统价值型基金经理的基金业绩表现不佳，这个不仅是交银施罗德基金的这几只基金，很多长期绩优的基金经理在今年的轮动下都业绩不算很好，同时今年业绩靠前的很多基金经理资历相对较浅，有不少也是踩中了风口上的版块所获得的贝塔收益占主要因素，所以最终评价基金还是要看长期，短期业绩不佳可能还是市场因素占主导。

从长期业绩来看，交银新生活力、交银定期支付双息平衡两只产品业绩尚可，在近3年、5年的时间里收益较为可观，位于同类中上游水平。

公募业绩大分化 方正富邦、银河、东吴基金垫底

踏错节奏、盲目跟风

本报记者 易妍君
广州报道

由于A股市场上演了极致分化行情，今年以来，主动权益类基金的业绩表现也呈现出两极分化。

Wind数据显示，截至12月8日，全市场有可比数据的4100多只主动权益类基金中(未统计封闭式基金，不同份额分开计算，下同)，两只基金今年以来的收益率超过100%，另有8只基金年内收益率超过80%；此外，净值下跌幅度超过20%的基金共有18只，其中，表现最差基金年内收益率为-30.22%。

Wind数据显示，截至12月8日，全市场有可比数据的4100多只主动权益类基金中(未统计封闭式基金，不同份额分开计算，下同)，两只基金今年以来的收益率超过100%，另有8只基金年内收益率超过80%；此外，净值下跌幅度超过20%的基金共有18只，其中，表现最差基金年内收益率为-30.22%。

消费、医药“落伍”？

值得注意的是，今年年内业绩表现欠佳的基金中，不乏在2020年业绩排名靠前或是由明星基金经理掌舵的基金，且以大消费、医药主题基金为主。

例如，Wind数据显示，截至12月8日，东方新兴产业今年以来的收益率为-20.30%，该基金在2020年实现了93.42%的收益率，今年二季度末，该基金持有的前三大行业分别是日常消费、医疗保健和可选消费；泓德臻远回报今年以来的收益率为-16.05%；该基金2020年的收益率为72.38%。

荣浩向记者分析，深耕某一赛道的基金经理往往是对标的企业和行业做深度研究，因此，他们的换手率偏低，也就意味着持仓比较慎重，除非发生“黑天鹅”事件或者有认知范围内更好的赛道才会调换仓位。过去两年表现不错但今年表现不好的基金，可能具有一定路径依赖；而换挡对他们来说又需要慎重决策。

另有第三方人士表示，部分明

双三角C今年以来的收益率分别为-30.22%、-22.80%和-22.45%，在主动权益类基金中垫底。另外，泰达宏利领先中小盘、国融融银C等15只基金年内下跌幅度也超过20%。

整体上，导致上述基金业绩不佳的原因，主要在于，“一方面，部分基金经理没有把握好节奏：今年的市场以结构性行情为主，如果选对了赛道，就等于成功了一半；同理，选错了赛道有可能导致满盘皆输。当然，基金经理的投资能力也是决定基金业绩的主要因素，‘能力圈’相对单一的基金经理，在今年的市场环境中，不容易获得较高的收益。”有业内人士向记者指出。

在私募排排网财富管理合伙

星基金经理管理的基金由于规模较大，持仓中有较多近年的“抱团股”，这部分股票在今年上半年历经一波回调后仍处于盘整期，而二季度以来，上涨较快的板块多出自于中小创以及新兴行业龙头。对于部分明星基金经理而言，一方面可能存在能力圈的问题，享受了过去两年行业贝塔收益后，但行业轮动后相对业绩出现滑落；另一方面是规模过大造成所投标的受限于大中盘股，并有较高的调仓成本，使其难以持续在行业轮动过程中突出出来。

不过，如果将相同行业或相同主题的基金进行对比，可以看到，老牌消费、医药基金相对于新成立的同一行业基金，仍然具有一定的业绩优势。也就是说，虽然整体表现不佳，但消费主题或医药主题基金内部依旧存在业绩分化。“这主要是因为持仓集中度、仓位、择时、以及行业内部细分领域的侧重等这些差异造成的分化。”荣浩表示。

人荣浩看来，今年基金业绩分化的主要原因，一是对国家长远战略规划的理解深度不同；二是对疫情之下机会机遇的把握能力存在差异；三是有赖于管理人是否能够突破路径依赖，实现不断求新。

若具体分析每只基金的持仓，可以发现，每一只表现欠佳的基金背后，或多或少都存在选股失误、踏错节奏或是盲目跟风的操作。

以东吴双三角A为例，从基金持仓来看，2020年末，该基金持有的前三大行业分别是信息技术、工业和可选消费，而现任基金经理在今年1月22日上任后，对基金前十大重仓股进行了调整，截至一季度末，该基金前十大重仓股中，只有

基金经理手记

梦圆：医药投资中的成长与周期

影响当下医药投资最重要的有两个问题，第一个是医药未来的成长性来自于哪里，第二个是医药处在产业周期的什么位置上。

先回答第一个问题，我认为医药未来的成长性来自于创新。

颠覆性的技术革命会创造新的需求，从而引领产业爆发式增长。比如人类药物研发围绕中心法则形成了突破。从无靶向药物的小分子，到具备靶向能力的小分子、抗体药物，到具备RNA靶向性的核酸药物，再到针对DNA的基因治疗。药物的研发也从常见病、慢病到肿瘤再到各种罕见病，再到新的技术以更好的依从性、更低的毒性以及成本或者更好的疗效替代原有药物的过程。

在这个过程中往往产业增速较快，因技术难度高而龙头竞争

一只个股与去年末的重仓股重合，但行业配置仍然覆盖了信息技术、可选消费。到了今年二季度末，该基金前十大重仓股又全部更换了一遍，且集中持有医疗保健行业，基金换手率高达519.51%；三季度末，该基金仍然聚焦医疗保健行业，有3只个股新进成为重仓股。但三季度期间，申万医药生物指数下跌了13.68%。

再来看方正富邦创新动力，截至今年三季度末，该基金前十大重仓股在基金资产净值中的占比为56.77%(基金合计持股市值占基金资产净值的比例为85.59%)，三季度期间，该基金前十大重仓股的平均涨幅为33.89%，但方正富邦创新C却

在三季度下跌了13.19%。这或许意味着，三季度，该基金并未享受到重仓个股上涨带来的收益，而在个股上涨后期才入场。

而银河龙头在今年内的调仓动作也比较大，且前十大重仓股占比比较低，未把握住相关个股的行情。今年二季度末，银河龙头的前十大重仓股中有6只个股来自可选消费或是日常消费；而截至今年三季度末，该基金重仓了金融、材料、医疗保健、工业等行业的个股，前十大重仓股在基金资产净值中的占比为39.13%；三季度期间，其前十大重仓股平均涨幅为3.77%，但基金在三季度期间的收益率却为负数。

与政策调控中的医药投资周期。

在投资中有句话叫“万物皆周期”，医药也不例外。形成医药投资周期最重要的两个因素一是产业创新所处的阶段，二是政策调控。以制药产业为例，从仿制药，到创新药再到首创新药，从针对内需到具备国际竞争力并不是每一年都可以无缝衔接的，所以每一轮的升级就是一个周期。而政策调控的周期对市场影响则更为迅速，比如2018年集采被提上日程，或者今年7月份以来一些试点对于集采范围的延伸。

医学科技创新驱动产业成长是全球的大趋势，而投资人真正要做的是寻找确定性更高的创新突破方向与公司，并确定自己的投资在周期中所处的位置。

作者系农银医疗保健股票、农银创新医疗混合基金经理梦圆

数百只净值产品收益告负 超短期理财火速上线

本报记者 秦玉芳 广州报道

经过短暂的净值上浮后,11月底以来,银行净值型理财收益率再度回落。截至12月5日固收类封闭式净值型产品的平均业绩基准降至

4.17%,数百只净值型理财产品最近6个月总回报率低于0,仍有140余只产品累计单位净值持续下跌。

随着银行理财产品净值波动情况延续,越来越多的银行通过公开渠道发文稳定投资人情绪。

400余只净值理财6个月回报率为负

近来净值型理财收益率浮动频繁,百余只净值型产品净值持续下跌。

Wind数据库数据显示,截至12月9日披露了最新净值情况的理财产品中,有接近450只产品的最近6个月总回报率为负,最近3个月总回报率为负的产品也逾800只,其中包括不少风险等级R2的稳固收益类产品。

从净值情况来看,累计单位净值小于1的产品数量下降,但仍有百余只产品净值持续下跌。Wind数据统计显示,截至12月9日,260余只理财产品累计单位净值小于1,较10月底减少40余只,不过仍有140余只产品累计单位净值持续下跌。

某银行理财客户经理陈杰(化名)向《中国经营报》记者透露,最近几个月来有些理财产品的净值波动较为明显,例如该行某个系列的稳固收益类R2产品几个月来收益率也在一直下跌。

普益标准披露的最新数据显示,10月新发理财产品中固收类产品居多,新发2709款,其封闭式净值型产品的平均业绩基准为4.16%,环比下跌0.03个百分点。

中金公司研报也指出,10月净值理财产品收益率微降,截至10月末,过去6个月固收类、混合类、现金管理类净值型理财产品算术平均年化收益率录得4.33%、

3.58%、3.04%,分别环比降低12bp、46bp和3bp。

招商证券廖志明团队研究认为,8月下旬以来,随着定开固收理财市值法整改,净值波动加大。由于10月中下旬以来,信用债收益率走低及市值法整改资本利得释放等,10月下半月及11月上半月定开固收理财平均年化收益率上行明显。

11月下旬以来,净值型理财收益率又呈现下跌趋势。普益标准统计显示,11月8日~12月5日四周时间内,固收类封闭式净值型产品的平均业绩基准从4.24%降至4.17%。

零壹研究院院长于百程表示,净值型理财产品对于市场的波动更加敏感,特别是配置权益类资产较多的净值型理财产品,其净值会随权益类市场波动而波动。一般来说,风险和收益是相对应的,虽然银行净值型理财产品以稳健为主,但出现浮亏也属于正常现象,而部分R2稳固型产品的阶段综合回报率为负,也可能是配置了部分权益资产。另外,净值波动与估值方法的调整也有关系。

融360数字科技研究院分析师刘银平指出,净值型理财产品打破刚性兑付,产品净值要能真实反映底层资产价格的变动,阶段性上涨或下跌都属于正常现象,即使是R2或固收类产品也有

银行理财业务人士透露,近来由于认购的稳健型理财产品一直出现浮亏,不少投资人赎回意愿强烈;银行也在调整销售策略,超短期理财产品和稳健收益型基金产品近期更受投资人青睐。

浮亏的可能。随着资管新规过渡期即将结束,银行及理财公司要完善产品的估值方法,尽量采取市价法进行公允价值计量,不管是固收类、混合类还是权益类产品,净值都可能出现一定程度的波动。

刘银平认为,阶段性浮亏的产品整体来看占比不大。融360数字科技研究院监测数据显示,2021年7~11月期间,理财产品存续产品累计净值跌破初始净值的比例为0.39%,阶段性浮亏的产品比例为1.54%。

数百只净值型理财产品单位净值仍实现增长。Wind数据统计显示,截至12月9日,有600余只净值型理财产品最新的单位净值增长率超过1%,其中北京银行2013年心喜京华远见第1期TJ01131001、光大理财2021年阳光金18M增利稳健1号、信银理财2021年中信之乐赢稳健纯债半年开、工银理财2019年工银理财鑫得利全球轮动收益延续型等近40只产品增幅超过10%。

刘银平表示,目前理财公司的产品的投资策略依然以固收+为主,固收资产投资比例依然最高,同时权益类资产配置不断加码,在稳定产品净值的基础上尽量提升收益,丰富产品体系,以满足不同类型投资者需求。

民泰银行: 加快“科技赋能” 提升金融服务效能

随着金融科技逐渐成为金融的“赋能者”和“助推者”,民泰银行

作为小微金融的主力军,充分利用科技手段,为客户提供便捷、高效

的金融服务,增强金融消费者的获得感和满意度。

一、“掌上办贷”助力“一次都不用跑”

在台州监管部门的指导下,民泰银行积极开展科技金融的探索与实践,通过掌上办贷平台,客户点击手机就可以浏览台州各家金融机构的贷款产品,进行详细对比,选择需要产品,快速找到适合自己的银行。同时可直接向银行发起申请,并在第一时间收到银行的回复。在客户提交申请后,后台会根据网格化管理原则迅速派单

到相应的客户经理。通过数据+模型+人工的方式对客户进行预评估,快速筛选出有信用、有需求的客户,打造人+科技的风控模式。

同时,为提高现场办理效率,防范操作风险,民泰银行设立远程作业中心对现场提交的各类资料、流程进行集中处理,实现现场与中后台的多流程并行。目前作业中心有50多名员工,集中处理包括

柜面、信贷、信用卡等业务,平均每日处理工单1万余件,平均办结时间1分钟以内。

前中后相结合的掌上办贷模式,使整个现场办理过程平均耗时在1个小时以内。掌上办贷模式可实现信贷全流程现场办理,提升金融服务体验。截至2021年,全行通过PAD共计发放贷款27万笔,金额339亿元。

二、“智慧社区”助力现代化社区治理

为改善居民服务体验,提升中小型物业公司管理水平,在数字化改革时代背景下,民泰银行智慧社区平台应运而生。智慧社区平台是以小区为服务单元,以智慧物业服务为基础功能,涵盖了数字化的社区生活服务、金融服务、商圈服务等功能的社区综合服务平台,是民泰银行探索“金

融到家”服务新模式的试点项目,也是全面推进数字化转型,持续深化融资畅通工程,进一步提升小微企业金融服务整体效能的具体举措之一。

智慧社区平台还能为小区住户提供民泰银行金融产品线上申请通道,可预约客户经理上门服务,让客户“零次跑”。在不久的将

来,民泰银行智慧社区平台将通过搭建“场景+金融”新模式,建设金融生态圈,充分整合大数据风控系统、远程视频面签系统、电子签章等金融科技,为客户提供消费贷,为入驻商户提供小微经营贷,实现在线申请、在线审批、在线签约、在线发放和在线还款等全线上金融服务。

三、“远程银行中心”助力足不出户享受便捷服务

民泰银行远程银行中心融合电话银行、视频银行、智能AI,是全渠道、智慧化、一站式的线上远程服务窗口。远程视频服务让客

户足不出户即可享受面对面便捷的金融服务,通过人脸识别、身份验证、OCR等多项技术把控操作风险,保障资金安全。智能客服

机器人24小时在线守候,实现人机智能交互,打造智慧金融,竭诚提供专业、便捷、智能、温暖的金融服务。

四、“续航模式”助力小微融资“不断电”

续航模式是近年来民泰银行不断应用信息科技,结合多年的小微服务经验提炼出来的一种特色作业模式。通过大数据的应用,结合人员的脚踏实地,实现“数据网+人情网”的风控,践行“能提前做的不现场做,能现场做完的不回来做”,让客户切实体验“一次都不用跑”。这种理念不断

升级,业务人员通过“移动金融工作平台”现场拍摄客户资料与经营影像,作业中心实时审核影像资料,在提升办贷效率的同时又实现了风险的有效控制,这一系列的环节,组成了让小微企业融资不断电的“民泰小微续航模式”。“续航模式”切实帮助小微企业节省资金周转成本,有效提升

客户体验,让客户能“更方便地借到钱”。2021年,全行通过续航模式发放贷款2.4万笔,贷款金额301亿元,续航模式转贷占所有周转贷款的比例为66%。其中,发放无还本续贷业务1万笔,合同金额总计234亿元。通过续航模式办理的周转贷款基本能做到无缝转贷。广告

投资者认购热情转移

随着银行理财净值收益的持续下跌,越来越多的银行纷纷发文稳定投资者情绪。

桂林银行近日发文称,净值下滑带来的浮亏,只要产品投资期限未到期,未来净值也有收回的可能,只要市场上涨,产品净值也会随之上涨;虽然我行理财产品目前大部分采用市值法估值,但产品所投资资产较原来并未发生重大变化,且所投资资产均经过我行风险评估,整体资产风险可控,所以产品净值相对稳定。

兴业理财此前也发文称,正在积极调整投资策略,力求匹配市场节奏,以期有助于净值回升。

陈杰也向记者表示,最近一段时间,有不少投资人因购买的稳健收益类产品连续几个月浮亏情绪很大,有些投资人要求开放赎回,各种渠道投诉也接连不断。“我们一方面跟客户讲解疏导,另一方面也在调整销售策略,针对一年内投资期限的客户,建议购买稳固收益的基金产品,针对流动性要求高的客户,更多则推荐短期或超短期的理财产品。”

从产品供给端来看,近来超短期理财产品上线更为集中。中信建投分析指出,近日多家银行发布许多最短持有期为7天或14天的超短期理财,以招银理财为例,仅一周内就发布了两款“每日开放”的产品与两款“最低持有期限为7天/14天”的理财产品,而此举主要是为了替代现金管理类理财产品。

中信建投在研报中表示,利用超短期理财产品替代现金管理类产品的市场需求成为了目前银行理财子公司的主流做法,这类产品一方面可以满足客户对高流动性的需求,另一方面也符合资管新规对于

2021年净值型理财收益率表现

时间	新发理财产品数量(款)	固收类封闭式净值型产品平均业绩	权益类封闭式净值型产品平均业绩
1月	4911	4.2%	5.08%
2月	3889	4.19%	5.05%
3月	5112	4.18%	5.18%
4月	4438	4.17%	4.75%
5月	3971	4.16%	5%
6月	4715	4.81%	5.04%
7月	4142	4.19%	5.38%
8月	3890	4.13%	5.1%
9月	3974	4.19%	5.23%
10月	2913	4.16%	8.23%

数据来源:普益标准

企业股权类的投资由于资管新规等监管政策原因到期不再续作造成的。

周毅钦指出,实际上理财公司对二级市场股票的重视程度不断加强,赴上市公司调研次数不断增加,但是银行理财大量个人投资者的投资偏好仍旧保持过去求稳健的理财习惯,对于二级市场股票所产生的净值波动甚至是负收益天然厌恶,所以目前理财公司的权益配置还是比较谨慎,一种是以FOF方式对权益投资进行净值二次平滑,另一种是在个股配置上尽量选择以大白马或者国家层面积极倡导的创新、科技、新能源等蓝筹股为主。

不过中信证券最新报告显示,今年以来银行理财公司正加大对权益型产品的探索,已有7家公司布局权益型产品,数量达15只;目前,相关产品结构以指数增强、FOF、打新和稳健主题策略为主,总体风格稳健。2022年权益型理财有望迎来发展机遇期与竞争力塑造期,特色产品体系设计及投研队伍和投研文化打造或为关键。

千亿理财资金两大新投向:FOF和创投

本报记者 杨井鑫 北京报道

随着银行理财从资金池模式向投资模式转型,FOF类银行理财产品在市场热卖,关注度持续提升,其发行进入了一个高峰

FOF类产品“火爆”

“银行理财子公司的投研能力与公募基金等机构相比尚有不足,而FOF类产品正好解决了这一问题。银行理财子能够通过与基金的合作,借助合作方的投研能力进行资产标的的选择,而FOF类产品”的风险也相对要低很多。”一家国有大行理财子公司相关负责人表示,

“FOF类产品目前在市场上火爆,大多数都是采用长期稳健的投资策略。银行金融机构对于风险的把控一直比较谨慎,尤其是在产品打破刚性兑付之后更加将安全性放在了第一位。”

记者在中国理财网查询到,截至12月9日,目前银行发行的理财产品中含有FOF类字眼的产品数量超过200款,其中银行理财子公司发行的产品数量为163款。

普益财富报告称,截至三季度末,理财子公司为FOF类产品的主

期。不仅如此,FOF类银行理财产品还能有效带动权益类投资,通过风险二次分散追求长期稳健收益。

据《中国经营报》记者了解,目前FOF类银行理财产品的规模已经超过千亿元,且已经成为了银行

理财产品进入权益类投资市场的主要途径。近期银保监会明确提出要求商业银行子公司以出资创投基金的方式加大对科技型企业的直接融资,这也将成为银行理财子公司权益类投资的未来增长点。

据不完全统计,截至2021年三季度末,FOF类产品中固定收益类产品的占比67%,混合类产品的占比32%,而权益类产品的占比仅为1%。

“FOF类产品成为银行加大对权益类投资的一条渠道。银行理财资金短期不会直接进入到二级市场,而是通过公募基金提供资金。”

记者注意到,截至上半年末,银行及理财子公司的FOF类产品规模已超千亿元,而多家银行的FOF类产品规模已经达到了百亿级别。

该负责人称:“这是风险与收益平衡的结果。FOF类产品以中低风险为主,混合类占比更高。相比基金和证券的FOF类产品,投资者的信任和接受度更高一些。混

合类产品中会有部分投资是权益类的,这也是增厚业绩的条件。”

据了解,不少银行理财子公司在创投基金、政府产业基金,甚至是企业股权的直接投资方面均有尝试,但是规模上比较有限。

以信银理财为例,该公司采取直接投资模式投资了湖州市大数据运营有限公司和杭州灵西机器人智能科技有限公司,而今年年中又直接出资5000万元入股了上海半导体装备材料产业投资基金合伙企业(有限合伙)。

建信理财则对外投资了成都武侯区投资管理中心(有限合伙)和广东建恒乡村振兴股权投资基金合伙企业(有限合伙),此前还采取直接投资的模式投资了盛虹集团,于今年7月份实现退出后称“投资收益超预期”。

此外,工银理财、兴银理财、杭银理财和徽银理财等银行理财子公司均有入股相关的创投基金。

“在监管已经发声鼓励支持对创投基金的出资后,银行理财子公司才有可能放开手脚增加相关的业务。这也很可能成为未来银行权益投资的一个增长点。”一位私募基金人士表示,很多科创类的项

目可以结合银行信贷资金、理财资金等方式实现融资,这对于科创企业来说也是一个利好。

“银行可能对于项目的选拔会比较严格,采取基金的模式更合适一些。但是,很多科创项目的投资期限比较长,这需要银行理财在产品的投资模式和期限上有一些调整。”上述私募基金人士称,“目前市场上银行理财子公司投资私募股权母基金的案例比较少,更多的合作模式正在探索中。”

长安银行划扣15亿元专户资金之谜：股东会决议从何来？

本报记者 郝亚娟 慈玉鹏 张茉旺
上海 北京报道

长安银行被指划扣 ST 易航(831608)募集专户资金 15 亿元一事迎来最新进展。

今年年初，华福证券指出 ST 易航在长安银行宝鸡分行募集资金专户存款本息，被长安银行划扣，用于归还海航集团、海航资产管理

有限公司(以下简称“海航资管”)分别在长安银行的 15 亿元借款，本息共计 15.18 亿元。华福证券指出 ST 易航发生关联方资金占用未履行审议程序和信息披露义务的违规事项。

ST 易航彼时公告显示，以易航科技存款存单为海航集团、海航资管提供担保的相关事宜，均未按易航科技《对外担保管理办法》履行

必要的全部公司内部程序。

而记者近日获得的银保监会宝鸡监管分局的《宝鸡银保监分局举报事项答复函》(以下简称“答复函”)显示，ST 易航股东会曾通过同意为关联公司担保的决议文件。不过，上述股东会召开并未在规定的信息披露平台披露。

相关投资方人士亦告诉《中国经营报》记者，ST 易航并没有召开

过针对质押合同的股东大会信息披露，而且该股东会决议需大股东回避，小股东投票，但是其作为小股东并没有收到过参会的通知。

ST 易航是否因对外担保一事召开了股东会？决议文件从何而来？长安银行作为募集资金的监管银行，划扣资金是否合规？记者就以上问题与相关方确认，截至发稿未收到回复。



数据来源：裁判文书等

资金贷款提供质押担保。”

宝鸡监管分局回复：“易建科技股份有限公司在 2019 年 2 月召开股东会，通过《海南易建科技股份有限公司股东会关于同意为海航集团有限公司向长安银行宝鸡高新支行玖亿元贷款提供存款质押担保的决议》(以下简称‘决议一’)”和《海南易建科技股份有限公司股东会关于同意为海航资产管理有限公司向长安银行宝鸡高新支行陆亿元贷款提供存款质押担保的决议》(以下简称‘决议二’)，同意以海南易建科技股份有限公司在长安银

行的共计 15 亿元定期存款为海航集团和海航资管贷款作质押担保。”

上述答复函显示，以上贷款 2020 年 3 月到期后，因借款人无力偿还贷款本息，致使贷款逾期。长安银行宝鸡高新支行按照质押合同约定，用担保人易建科技股份有限公司存款及利息清偿了该贷款本息。

记者了解到，海航集团彼时直接持有 ST 易航 5.43% 股份，并通过其控制的海航生态科技有限公司、海南海航工程建设有限公司分别持有公司股份 36.96%、3.13%。

一位不愿具名的机构人士告诉记者，长安银行作为 ST 易航的监管银行，在资金用途与募集资金使用范围不符情况下，对募集资金进行扣划的行为或有问题。

另外，ST 易航曾表示，由于内部审批手续不健全，上述以易航科技存款存单为海航集团、海航资管提供担保的相关事宜，均未按易航科技《对外担保管理办法》履行必要的全部公司内部程序。

蹊跷之处在于，既然 ST 易航未履行必要的全部公司内部程序，宝

鸡监管分局回复中提到的股东会《决议一》和《决议二》文件是如何形成的？长安银行划扣资金的依据是什么？记者向 ST 易航等方发送邮件，截至发稿未收到回复。

ST 易航资金被长安银行划扣后，该公司曾表示，公司截至 2020 年 12 月 31 日，募集资金实际使用了 173824.04 万元，扣除已使用资金等，公司募集资金余额应为 152042.07 万元，其中，被长安银行划扣 151769.21 万元。

值得注意的是，由于 ST 易航为

非上市公司，对海航集团和海航资管等关联方提供抵押担保，属于重大事项，按公司法和公司章程需经股东会决议审核。同时应当按照证监会、全国股份转让系统对于挂牌公司的相关规定，对关联方提供抵押担保重大事项的股东会召集与通知、股东会投票与决议等程序在证监会、全国股份转让系统规定的披露平台进行公告。

记者检索发现，上述提到的股东会，并未在规定的信息披露平台披露。

某相关投资方人士表示：“据

解，2019 年 2 月份前后一年，ST 易航都没有召开过针对质押合同的股东会信息披露。该决议明显属于关联交易事项，需遵循关联方也就是大股东回避表决的原则，必须中小股东投票通过才有效。但我们作为小股东并没有收到过参会的通知。”

记者注意到，海航集团、海航资管、海航航空集团、海航生态科技均进入破产重整程序，易航科技已将海航集团、海航资管、海航航空集团存在的对易航科技的资金占用全部进行了相应的债权申报。

哈尔滨银行因掩盖不良被处罚 资产质量压力待解

本报记者 张漫游 北京报道

近日，哈尔滨银行因资产质量问题，收到了来自银保监会的罚单。信

不良率仍高于同业平均水平

近期，哈尔滨银行大连分行因掩盖信用风险暴露和虚假资产转让掩盖不良两项违法事实受到来自银保监局的两张罚单。

针对哈尔滨银行大连分行为何会出现掩盖信用风险暴露和虚假资产转让掩盖不良的情况、是否已经进行了整改、目前整改情况如何等问题，记者联系了哈尔滨银行，但截至发稿，并未收到该行的回复。

截至 2019 年底、2020 年底及 2021 年 6 月底，哈尔滨银行不良贷款规模分别为 52.52 亿元、83.33 亿元和 83.98 亿元；不良贷款率分别为

1.99%、2.97% 和 2.85%，拨备覆盖率分别为 152.50%、133.26% 和 152.43%。

截至 2021 年 6 月底，哈尔滨银行的资产质量虽有所提升，但与黑龙江地区的同业相比，不良贷款率仍高。黑龙江银保监局披露的经营数据显示，截至 2021 年二季度末，黑龙江全省银行业不良贷款率为 2.6%，比年初下降 0.1 个百分点；商业银行不良贷款率为 2.12%，比年初下降 0.02 个百分点。

哈尔滨银行曾在 2020 年业绩报期间表示，资产质量下降主要原因还是受宏观经济下行和疫情冲击等因

素影响。哈尔滨银行方面称，对于存量不良资产情况，该行也做了结构性的分析，从形成时间看，主要还是 2017 年以来新形成的不良资产居多，从借款主体看，民营企业的不良资产居多。该行方面认为，这样的结构特点，也是与国家宏观经济走势和微观经营主体的实际情况相吻合的。

同时，联合资信对哈尔滨银行的评级指出，哈尔滨银行信贷资产质量下滑较为明显，拨备水平有待提升，主要是受经济下行叠加东北地区疫情反复以及华北地区国企违约等因素影响，哈尔滨银行逾期贷款规模

余额为 83.984 亿元，不良贷款率为 2.85%，拨备覆盖率为 152.43%；同期，黑龙江全省银行业不良贷款率为 2.6%，商业银行不良贷款率为 2.12%。

和占比持续攀升，信贷资产质量下滑较为明显，且贷款五级分类存在一定偏离度，拨备覆盖水平已显不足，未来信贷资产质量变化情况及其面临的拨备计提压力值得关注。

在资产质量压力存在的同时，联合资信指出，哈尔滨银行盈利能力下滑。2021 年上半年，哈尔滨银行实现净利润 9.40 亿元，同比减少 9.13 亿元，降幅 49.3%，较 2020 年全年增加 1.45 亿元；实现归属于母公司股东的净利润为 8.51 亿元，同比减少 10.06 亿元，降幅 54.2%，较 2020 年全年增加 1.06 亿元。

则等原因，对多家银行也进行了处罚。银保监会首席检查官、办公厅主任、新闻发言人王朝弟此前表示，今年以来，金融风险防控能力进一步提高，9 月末，银行业境内不良贷款余额为 3.6 万亿元，不良贷款率为 1.87%；不过，受疫情冲击和延期还款付息政策到期影响，不良资产反弹压力仍然较大，风险可能继续暴露。

国家金融与发展实验室研究认为，全国性银行和地方性银行进一

步分化，地方性银行之间也呈现出强者愈强的市场格局，且这一现象可能并非短期趋势，通过分析部分上市银行的季度报告也可以发现，区域、结构分化加剧也进一步拉大银行间经营差异，处于东南沿海及成渝经济圈的股份行、城商行随经济回暖业绩迅速回暖，而处于区域经济金融发展较慢的城商行仍面临不良资产出清的挑战。

监管打击“花样”掩盖不良

金融防风险仍是 2021 年下半年金融监管的重要主题之一。

记者注意到，不只哈尔滨银行，今年以来，监管层多次对银行违规处置不良资产的情况进行了处罚。此前监管层由于银行存在授信管理不审慎、发放贷款承接处置不良资产；通过以贷还贷方式推迟风险暴露，掩盖不良贷款；因贷款风险分类不准确、转让不良资产严重违反审慎经营规

民营银行出圈发力代销

本报记者 王柯瑾 北京报道

期部分民营银行也对其代销的产品积极做促销。比如，亿联银行推出多个 0.5%~4% 不等的收益加速券，适用产品均为代销理财产品；重庆富民银行推出“双旦特享，收益再加 2% ”的收益加速活动，指定使用产品也均为其代销的理财产品。

受访业内人士认为，部分民营银行发力代销业务还是源于获客难的困境，但代销业务也存在一定门槛，对业务能力水平也有一定的要求。

民营银行如何更好地选择代销产品，代销能给自身带来多大的获客量，获得客户之后如何留住客户，如何为后期自身产品创设打下良好的基础等仍任重而道远。

代销+促销

多家民营银行力推代销理财产品。微众银行 App 显示，该行目前合作的银行理财子公司包括兴银理财、光大理财、交银理财、平安理财在内的 11 家机构。记者注意到，目前微众银行在 App 财富界面的顶部主推华夏理财固收增强系列产品，并且标注了“限量抢购”字眼，主要包括 30 天、60 天和 180 天三款产品。

亿联银行 11 月和 12 月连续披露，该行已与平安理财、南银理财、兴银理财、杭银理财开展代销合作业务。

重庆富民银行目前代销的活期理财产品为兴银理财的添利日日鑫，还有两款理财产品，一款来自杭银理财，一款来自青银理财。此外，苏宁银行也有代销兴业银行的添利天天赢产品。

不仅仅是增加代销合作机构，同时部分银行还针对其代销的产品给予促销优惠。12 月 8

严格产品甄选

“前几年，民营银行借助互联网渠道发展存贷业务，营收大幅增长，但受政策影响，近两年民营银行存贷款业务受到限制较多，面临营收及利润放缓甚至下滑的局面，发力理财产品代销业务收入是民营银行谋求生存的策略之一。”融 360 数字科技研究院分析师刘银平向记者表示。

亿联银行相关负责人表示：“通过理财产品代销，进一步丰富了我行产品矩阵，提高了产品差异化能力，同时为我行用户个性化投资需求提供了有力的产品保障。在获客方面，代销理财产品进一步盘活我行存量用户，激活存量用户回购能力。”

有民营银行人士表示：“中收不是最终目的，代销最主要的目的还是拓展客户，给客户提供更多的选择，增加客户黏性。”

“通过中间业务也可以进一步判断客户的财富状况以及风险偏好，如对于大规模购买偏股基金的高风险客户，对其进行信贷业务就需要三思。”冰鉴科技研究院高级研究员王诗强表示。

记者注意到，虽然多家民营银行在代销产品的说明上表示“代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任”，但代销业务也有包括合规、声誉等风险点。

光大科技创新总监、社科院研究员王硕表示：“民营银行应做好产品风险评估和准入，特别是最好选择知名度较高、风险管理能力和资产负债管理能力较强的大型机构产品。做好个人客户的风险评级(KYC)，实现合适的产品推荐给合适的客户，并做好双录等合规要求。民营银行也要在这个过程中，不断提升自身产品创新能力，为后期自身产品创设奠定基础。”

刘银平也提示道：“理财产品的风险主要由发行机构来承

担，民营银行需要在宣传及销售方面标示清楚产品的风险信息，在和发行机构签订代销合同的时候，厘清双方的责任与义务。”

亿联银行相关负责人表示：“民营银行首先应严控产品合规性。在产品正式向用户销售前，进行充分的机构及产品尽调，确保代销的产品符合银保监及资管新规要求，做到理财产品代销有据可依，合规销售。同时，理财产品信息披露做到及时准确，保障理财用户权益。”

亿联银行相关负责人表示：“通过理财产品代销，进一步丰富了我行产品矩阵，提高了产品差异化能力，同时为我行用户个性化投资需求提供了有力的产品保障。在获客方面，代销理财产品进一步盘活我行存量用户，激活存量用户回购能力。”

有民营银行人士表示：“中收不是最终目的，代销最主要的目的还是拓展客户，给客户提供更多的选择，增加客户黏性。”

“通过中间业务也可以进一步判断客户的财富状况以及风

险偏好，如对于大规模购买偏股基金的高风险客户，对其进行信贷业务就需要三思。”冰鉴科技研究院高级研究员王诗强表示。

记者注意到，虽然多家民营银行在代销产品的说明上表示“代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任”，但代销业务也有包括合规、声誉等风险点。

光大科技创新总监、社科院研究员王硕表示：“民营银行应做好产品风险评估和准入，特别是最好选择知名度较高、风险管理能力和资产负债管理能力较强的大型机构产品。做好个人客户的风险评级(KYC)，实现合适的产品推荐给合适的客户，并做好双录等合规要求。民营银行也要在这个过程中，不断提升自身产品创新能力，为后期自身产品创设奠定基础。”

刘银平也提示道：“理财产品的风险主要由发行机构来承

代销信托产品逾期 银行提出质押贷款解决方案为哪般?

银行多款代销产品逾期

本报记者 慈玉鹏 张荣旺
北京报道

一则投资事件近日成为市场热点。有投资者表示,通过银行认购300万元信托产品后逾期,该产品由陕国投信托管理作为受托人,某股份行代销。随后,代销银行提出信托收益质押贷款的解决方案,引发争议。

《中国经营报》记者获得资料显示,实际上该代销银行的多只信托产品今年发生逾期,例如“陕国投·九通基业永续债投资集合资金信托计划”“至信886号九通基业股权收益权集合资金信托计划”等。

记者从业内人士处了解到,银行代销产品,只有在销售机构违反尽义务的前提下,才涉及到对投资者的赔偿。实践中,也有银行在被监管机构通报后主动向投资者赔付的例子,更多是基于监管的压力和商誉的考虑。

记者获得的该股份行代销的陕国投永续债权产品管理报告(2021年第一次)显示,陕国投信托作为“九通基业永续债投资集合资金信托计划”受托人,于2020年1月13日发起设立了九通基业永续债项目。

九通基业永续债项目第1~2期实际到期日为2021年1月13日,第3期实际到期日为2021年1月18日。截至2021年1月18日17时,

质押贷款解决方案引争议

值得注意的是,记者了解到,代销银行方面已对部分逾期产品给出解决方案。

一位购买了至信886号九通基业股权收益权集合资金信托计划的投资人士告诉记者,产品逾期后,上述代销银行给出的方案是将该产品质押给银行,银行向投资人发放质押贷款,金额为购买原信托计划金额的70%,银行称“不用交付利息”。

针对解决方案,记者掌握的该《关于信托受益权质押的相关承诺及授权书》显示,客户同意向陕国投信托和代销银行太原分行作出承诺:借款人与代销银行签署《私信贷业务循环授信额度合同》,约定向代

陕国投信托未收到九通基业支付的九通基业永续债投资集合资金信托计划第1~3期的本金和相应利息。

另外,记者获得的一份投资人与陕国投信托签订的《陕国投·华夏幸福永续债权投资集合资金信托计划之资金信托合同》显示,该信托计划的预计规模不超过人民币15亿元,鉴于《永续债权投资合同》项下的永续债权投资为无固定

期限,因此原则上海上本信托无固定存续期,信托计划的预定存续期限自信托成立日起至信托计划项下各期信托单位全部终止之日止。

上述信托合同显示,该信托产品的保管银行、代理推介机构、监管银行均为上述代销银行,该产品发生逾期。

针对上述产品情况及解决方案,陕国投信托方面告诉记者,相关信息披露以官网公告为准。

此外,记者掌握的材料显示,该代销银行代销的由某信托公司推出的另一款产品“至信886号九通基业股权收益权集合资金信托计划”亦产生逾期。该信托计划规模20亿元,信托计划成立日为2020年4月8日,到期日2021年4月8日。

记者获得的文件显示,信托公司表示自2020年末至信886号项目的交易对手华夏幸福基业股份

有限公司出现负面舆情和流动性紧张情况以来,公司及时采取一系列措施维护受益人的知情权和信托财产安全。

代销银行与信托公司为保护投资者利益,不同意交易对手提出的延期支付利息的申请,本金是否展期尚需要看后续进展,信托公司将持续督促交易对手尽快落实还款安排。但该产品亦出现逾期。

销售银行贷款,出质人于2021年签署了《最高额质押担保合同》,以本人持有的陕国投公司受托管理的信托计划项下全部信托收益为《私信贷额度合同》确定的全部债务提供担保,担保范围以质押合同为准。

有投资者表示,合同并未标明“不需付本金及利息”,故没有签订上述授权书。记者就上述合同情况与代销银行等方面确认,截至发稿并未收到回复。

银行代销产品,规避风险的重点是什么?上海律协金融工具专业委员会委员、上海正策律师事务所律师董勤表示:“银行虽不是产品的发行人,但其作为销售机构,必须履行了解客户、了解产品、将适当的产

品销售给适合的金融消费者的‘适当性义务’,同时必须履行告知说明义务,做到‘卖者尽责’。”

董勤表示:“银行等销售机构首先应当了解所销售产品的基本情况,并对风险等级作出合理判断。值得注意的是,销售机构对于产品风险等级的判断应当独立于产品发行人,不得以产品发行人的风险判断直接作为自己对于产品的风险判断。其次,应在结合产品风险特征的基础上,充分了解投资者的身份、财产与收入状况、投资经验和风险承受能力、金融资产状况、投资知识及专业能力,进而判定投资者的风险承受等级,推介与之风险承受能力相匹配的理财产品。”

记者从多位业内人士处了解到,目前银行一线人员在推介理财产品过程中,为业绩追求或应对考核压力,操作不合规的情况并非罕见。但今年以来,监管针对银行理财销售规范陆续落地的影响下,银行提高内部管理力度,陆续加强消保培训,合规情况有所好转。

一位股份制银行人士表示:“在理财产品销售过程中的关键节点,银行机构可采取抽查复核等风控手段,定期检查销售合规记录完备性。同时,应强化内部员工的教育引导工作,将风险的‘事后救济’向‘事前防范’转移。”

董勤指出:“银行代销的产品违约,并不必然导致销售机构赔

付。只有在销售机构违反尽义务的前提下,才涉及到对投资者的赔偿。值得注意的是,在目前打破‘刚兑’传统的背景下,夸大预期收益率,甚至向投资者作出任何‘保本’甚至‘保收益’承诺的行为,是违反多项法律规定的,会导致销售机构向投资者承担赔偿责任。投资者在购买产品时,也要对这种作出承诺的销售机构提高警惕。”

董勤表示,实践中也有银行在被监管机构通报后主动向投资者赔付的例子,这种时候银行更多的是基于监管的压力和商誉的考虑。赔付比例有赖于投资者和银行的协商。若投资者对于银行的赔付方案不满意,可通过司法途径解决。

保定银行高管层变阵 董事长+“一正四副”行长格局成型

本报记者 王柯璇 北京报道

近日,保定银行董事长、行长双双获批。今年年内该行还相继迎来4名副行长及多名行长助理,

年内迎多名高管

近日,河北银保监局核准李建树保定银行董事长、陈桂兰保定银行行长的任职资格。

今年10月14日,保定银行就已经发布关于董事长、行长变更的公告。公告内容显示,保定银行第四届董事会第一次会议选举李建树为该行第四届董事会董事长,任职资格核准前,代为履行董事长职责。第四届董事会第二次会议聘任陈桂兰为该行行长,任职资格核准前,代为履行行长职责。

同时,董事长李建树及其行长陈桂兰履历也在公告中披露,二人此前均在其他银行机构任职。

除董事长和行长之外,《中国经营报》记者注意到,今年2月9日,保定银行刘惠仙副行长任职资格获

批,6月7日,阴亮、王林芳、王震三位副行长任职资格获批。此外,今年该行还有多名行长助理任职资格获批。截至目前,保定银行高管层形成了董事长、“一正四副”行长的新格局。

记者就新任管理层对保定银行经营管理有何规划等问题联系到该行,但该行相关负责人拒绝接收记者的正式采访函,并将电话挂断。

如何提高经营指标水平是摆在保定银行新管理层面前的重要课题。截至2021年9月末,保定银行的资产总额为1168.93亿元。今年前三季度,保定银行营业收入为23.88亿元,同比有所增长,但净利润为9.61亿元,同比有所下降。

覆盖率下降、资本充足率下滑。

近年来多家中小银行高管频换引起业内关注。从监管层面看,未来将进一步推动银行机构金融人才管理建设。

从资产质量及资本充足情况来看,截至2021年9月末,保定银行的不良贷款率为2.27%,较2020年末增长0.31个百分点;拨备覆盖率为150.10%,较去年末下降6.13个百分点。资本充足率为14.28%,核心资本充足率为12.53%,核心一级资本充足率为12.53%,分别较2020年末下降0.65个百分点、0.63个百分点和0.63个百分点。

今年7月,联合资信评估股份有限公司在对保定银行信用评级中表示,受宏观经济下行和新冠肺炎疫情等因素影响,该行不良贷款和关注类贷款规模均有所提升,同时考虑到新冠肺炎疫情或将加大其信用风险管理难度,未来该行信贷资产质量变化情况和拨备水平需持续关注。

中小银行高管频换

记者注意到,除保定银行外,今年以来还有包括紫金银行、哈尔滨银行、西安银行、贵州银行、贵阳银行、江西银行、福建华通银行等在内的多家中小银行存在董事长、行长等重要职位变动情况。

对于部分中小银行而言,管理层稳定与否,以及高级管理人员的职业素质对银行经营发展影响重大。12月1日,银保监会在发布的《加快建设中国金融人才库为中小机构高质量发展提供人才保障》一文中表示:“高风险金融机构出险的重要原因在于,主要高管人员完全是非专业人士,长期存在‘乱作为’现象。建设金融人才库主要是加强规范统一管理,鼓励和支持大型银行保险机构临近退休的专业人才,通过市场化双向选择,到中小银行保险机构担任董事长、高级管理人员、独立董事或外部监事等职务,更好发挥其丰富的经验和专业价值,补齐中小银行保险机构金融



本报资料室/图

人才队伍建设短板。”

宝新金融集团首席经济学家郑磊表示:“中小银行管理人才匮乏的原因是多方面的,比如体制不健全、经营管理不规范、薪酬激励机制等方面存在问题,难以吸引较好的专业人才。”其认为,近几年部分银行经营管理模式也在发生变化,引入了懂科技、金融和投融资等跨专业人才,但还需要进一步提高经营管理水平和风险管理水平。

12月2日,银保监会在《中国银保监会健全银行业保险业公司治理取得初步成效》一文中表示,当前银行保险机构公司治理改革

虽已取得初步成效,但面临的形势仍然复杂严峻,部分公司治理的典型问题如大股东操纵、内部人控制在一些机构依然存在,健全银行业保险业公司治理的任务仍然十分艰巨,必须常抓不懈。将加强监管部门与纪检监察、公安、司法等部门以及地方政府的协作,依法惩处银行保险机构的违法违规股东以及董事、高管人员,切实维护广大金融消费者和中小股东的合法权益。此外,还提到指导银行业协会和保险行业协会建立独立董事人才库,积极拓宽独立董事选聘来源,进一步加强行业自律。

资本增强转型加速 广州农商银行打造高质量发展新引擎

本报记者 秦玉芳 广州报道

继去年底进入资产规模“万亿俱乐部”之后,作为头部农商银行的广州农商银行今年以来持续保持高质量发展。

日前,该行完成了H股配售,向不少于6名独立承配人配售3.05亿股H股,同时拟向广州地铁等

四家国企发行13.38亿股内资股,核心一级资本得以进一步充实。另据广州农商银行此前披露的2021年前三季度主要财务数据的自愿性公告显示,该行资产规模保持稳中有进的发展态势,截至2021年9月末,集团资产规模达到11136.73亿元,营收、净利润等业绩指标持续增长,稳居全国农商银行前三。

强化核心资本支撑 打造四大特色业务优势

78.81亿元,进一步补充资本。

在充实的核心资本支撑基础上,未来广州农商银行将持续深化经营管理机制改革,苦练内功、加速转型。广州农商银行党委书记、董事长蔡建在2021年全年工作中强调,全行上下必须深刻认识加快转变发展模式的重要性紧迫性,持之以恒推动经营机构与管理部门协同发展,切实增强做好“十四五”时期各项工作的使命担当。行长易雪飞也指出,要深刻认识广州农商银行“十四五”发展战略规划重点攻坚项目的重要性与紧迫性,抓住关键,以点带面,推动该行“十四五”战略工作部署的全面落实与高效执行,快速实现业务领域的产品研发,通过应用大数据、云计算、AI等新兴技术,促进金融产品创新和优化业务

夯实发展价值根基 全面升级乡村金融

服务“三农”、助力乡村振兴是广州农商银行新时期转型发展的战略核心。在该行编制实施的“十四五”发展战略规划中,“乡村金融”被确立为新时期转型发展战略的四大特色业务之首,广州农商银行也制定了全面高质量推进乡村振兴战略实施方案,在满足涉农信贷需求、提升科技服务能力、丰富涉农产品、加大帮扶力度等方面进一步发力,推动了该行乡村金融业务的多维突破。

在金融供给层面,广州农商

银行针对不同区域及场景内农村、农户、农企的不同金融服务需求,定制个性化解决方案,丰富了原有涉农业务产品体系,提高银行“支农支小”的精准滴灌能力。如广州农商银行为万顷沙镇养殖户量身定做《万顷沙镇水产养殖行业商业模式授信方案》,为特色龙头企业量身定做“产业链”现代农业综合金融产品,为缺少流动资金的生猪养殖企业设立“生猪养殖贷”产品,为流动性压力大的新型农业经营主体推出“金米

乡村振兴农耕贷”,针对村社村民个体推出“金米村社高管快贷”“金米村民致富贷”“金米村民e贷”等。

除丰富产品体系、加大金融供给外,广州农商银行还在乡村金融业务结构上持续优化调整。近年来该行在乡村建设的“三旧改造”领域持续深耕,并探索出了符合自身特色的金融产品体系及业务发展模式。2021年以来,广州农商银行在5G、物联网等乡村新基建领域进行了更多的授信政策和资源

服务模式。

广州农商银行在中期业绩报告中指出,上半年该行积极对接政务、公告数据平台,不断丰富第三方数据源,对各类产品进行模型升级,有效提高业务办理的智能风控能力,提升客户线上申请业务体验。

同时,广州农商银行还通过科技赋能创新产品应用,将其金融服务能力向外输出给村镇管理机构,助力新农村建设的效率提

升。如该行近日上线的“村资宝”线上审批系统,村社集体资金可实现线上报账、审批,单笔审批平均仅需8小时,大大节省了审批时间,提高了村社单位办事效率。数据显示,自2021年4月试点开展以来,试点村社应用“村资宝”系统线上已审批171笔、支付金额5000余万元。

“村资宝”试点地区村民认为,系统对审批各环节都有严格化的管理,从源头实现资金

闭环管理和有效监督,且审批全程痕迹可跟踪,大幅改善了村镇各部门的工作作风,提高了工作效率。

下阶段广州农商银行将继续加大金融科技方面的资源投入,围绕乡村振兴加大投入力度,通过科技能力提升赋能乡村金融业务发展,丰富产品服务体系,培育强化参与市场竞争的核心优势,助力“十四五”期间乡村振兴战略的全面高质量推进。

贷款“三查”不尽职 上杭农商行涉经营贷违规被罚

本报记者 郭建杭 北京报道

2021年即将收官，农商行因经营贷违规再现百万级罚单，金融强监管力度延续。

近日，中国银保监会龙岩监管分局官网更新处罚公告。其

小微贷高增长VS贷款审核能力

公开统计数据显示，上杭农商行小微贷在2020年同比实现74%增长。而根据上杭农商行公布的年报数据显示，截至2020年底，小微企业贷款余额30亿元，比上年增长4.8亿元；对比上杭农商行2019年公布的普惠小微企业贷款实现17.19亿元的规模，过去一年小微贷款实现较快增长。

上杭农商行官网显示，上杭农商行提供的部分经营性贷款产品出现大额长期限的情况，如“乐业贷”，最高可贷1000万元，安居贷最高可贷100万元，农E贷以及公积金贷款等都最高可贷30万元，贷款期限都在5年以上，贷款条件限定在有本地全款住房等。涉及经营性贷款的产品，目前为“助业贷”个人经营性贷款等产品，包括“万通宝”贷款、“组合宝”贷款、保证贷款、抵押贷款、质押贷款等。

值得注意的是，小微贷的高速增长，也在考验着银行面对贷款进件的审核能力，以及贷后资金流向的管控能力。

自2020年底，房地产政策收紧，2021年8月深圳爆出“深房理”事件，

中，福建上杭农商银行因贷款违规等原因领到3张罚单，合计被罚170万元。行政处罚信息显示，福建上杭农村商业银行存在多项违法违规事实，包括贷款“三查”不尽职、向公人员发放经营性贷款、未按规定认定关联

方以及未按规定管理重大关联交易行为。

经《中国经营报》记者统计，2021年1月至今，福建省有约10家农村金融机构收到行政处罚，累计处罚金额近2000万元，其中涉及违规发放经营性贷款的罚款

金额占比近半。

从全国范围来看，贷款“三查”不尽职是农商行频频“踩雷”的重要原因。特别是涉及经营性贷款违规的罚单，无论是罚单数量还是罚单金额对比过去几年都有显著上升。



管的系统可以看到。”

记者注意到，早在2021年4月，上杭农商行发布了“不得将经营用途贷款违规流入房地产领域的通知书”。其中提到，“经营用途贷款资金不得用于购房首付、支付购房款以及违规流入房地产领域等，一旦发现将提前宣布贷款到期并择机收回贷款，压降授信额度等”。

此外，上杭农商行还推出“福万通贷记卡”开展普惠金融业务。根据官方介绍，福万通贷记卡结合农民、小微企业、个体工商户及创业者的资金需求而推出，主要面向“三圈”客户，即普惠金融商圈的个体工商户、普惠金融工薪圈的工薪阶层人员、普惠金融种养殖圈的种养殖户，采用“一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用、动态调整”模式，目前普惠金融卡最高额度是30万元。

上杭农商行的涉农贷款在2020年也实现了19%的增幅。年报数据显示，“涉农贷款余额64亿元，比上年增长近10亿元，增幅达19%，占到贷款总量的87%”。

也在今年开出多张罚单，多家国有大行及股份制银行的深圳市分行因为个人经营性贷款、个人消费贷款“三查”不到位、资金挪用等问题遭到罚款。

银行业资深观察人士苏筱芮认为，“个人经营贷主要流向房地产，还流向股市，此外还会被用于民间借贷，从金融机构套取低息贷款后再高息出借给其他自然人，也可能被用于赌博等非法途径。”

对于规范个人经营贷、个人消费贷，苏筱芮认为，首先需要从制度上进行完善，强化内控管理与从业人员的合规培训；其次则需要加大资金流向监测，运用金融科技等手段实施高效管理；最后也需要对贷款申请人加强普及教育，对违规挪用贷款资金的行为加大处罚力度。

此外，在上杭农商行近期的处罚信息中，未按规定认定关联

方，未按规定管理重大关联交易行为也是处罚原因。

公开信息显示，上杭农村商业银行前身为上杭县农村信用合作联社，在2010年6月正式开业，为福建省首家农村商业银行，目前注册资本金为7.24亿元，大股东为上杭县财政局间接控股的上杭县兴诚实业有限公司持股10%，紫金矿业股份有限公司持股10%以及福建省龙岩市国资委控股的龙岩文旅汇金发展集团持股10%，三家并列大股东，此外，福建省福鑫矿业投资集团有限公司持股金额为1919.93万元，持股比例为2.65%。

梳理前十大借款和股东的关联交易情况可知，福建省福鑫矿业投资集团有限公司及上杭县财政局涉及前十大单一借款人贷款中的4笔借款。分别为福建省福鑫矿业投资集团有限公司，贷款余额6148万元，以及由福鑫矿业持股100%，以及由福鑫矿业持股100%的德武平县三鑫矿业开发有限公司，贷款余额3750万元；上杭县财政局百分百控股的上杭工贸实业发展有限公司，贷款余额5767.87万元，以及上杭县财政局控股的福建上航大酒店有限公司，贷款余额3970.89万元。

上杭农商行2020年年报公布，截至2020年底，“我行关联方的贷款（含贷记卡）201笔，余额12235.97万元，表内外授信净额为11235.97万元。其中199笔、金额5365.97万元属于一般关联交易；另外2笔、金额5870万元属于重大关联交易，占资本净额的3.04%。该两笔重大关联交易具体情况如下：福建上航大酒店有限公司在我行贷款余额3970万元，该笔贷款占资本净额的2.06%；上杭蛟城高速公路有限公司在我行贷款余额1900万元，该笔贷款占资本净额的0.98%”。

砥砺深耕 笃行致远 中信银行普惠型小微企业贷款实现跨越式发展

一、搭建标准化产品体系 让客户办得放心

“中信易贷，小微企业轻松贷”日益成为小微企业间口口相传的一句话。近年来，中信银行坚持因客而变，持续优化“房抵贷”等抵押类产品功能、简化业务流程，发挥产品创新“试验田”和“信贷工厂”机制，聚焦小微企业经营重点环节和关键场景，打造涵盖“供应链类、场景大数据类”的“中信易

贷”标准化产品体系，以特色创新“支持每一个奋斗的你”。

在“链”上延伸，完善供应链金融产品。中信银行依托大行业、大客户和大项目优势，秉持“以大带小、以小促大”发展思路，沿着供应链上下游延伸，创新供应链金融产品体系。一方面，向供应链上游延伸，有效盘活核心企业上游小微企业

企业的订单、应收账款、票据等流动资产，构建以“订单e贷、政采e贷、信e链、商票e贷、银票e贷”为代表的上游供应商类产品体系；另一方面，向供应链下游延伸，充分挖掘核心企业下游信息流、资金流、物流等核心数据，形成以“经销e贷、信e销、保兑仓”为代表的下游经销商类产品体系。目前，中信银行普惠供应链金融

二、搭建特色化运营体系 让客户贷得省心

“中信易贷，小微企业省心贷”正被越来越多的小微企业认可。近年来，中信银行坚持“真小微、真经营”经营导向，以便捷实惠“助力每一个奋斗的你”。

立足专业，完善专业化体制机制。中信银行创新搭建“总行顶层设计、分行集中运营、支行获客服务”专业化体制机制。董事会负责

制定发展规划，监事会将普惠金融纳入高管评价，高管层成立普惠金融领导小组。在总行和全部一级、二级分行成立普惠金融部，组建直营团队和专职客户经理队伍，专业的人干专业的事，让每一个小微企业都能享受到专业服务。

立足精准，完善智能化风控体

系。中信银行推动内嵌式风险体

制改革，“把指挥所建在听得见炮声的地方”。总行普惠金融部内嵌风险管理，分行普惠金融部搭建审查、审批、放款、贷后“四集中”的运营管理平台，组建专业审批人队伍。同时，依托大数据、人脸识别等技术，创新开发全流程智能风控平台，精准支持“真小微、真经营”。

立足便捷，完善移动化服务渠

道。中信银行以移动化为中心，加快金融服务从“线下”向“掌上”跨越，构建手机银行、网银、微信银行、7×24小时云端营业厅等线上化渠道，让客户享受“一键申请、一键授信、一键放款、一键还款”的便捷服务。

立足实惠，完善差异化收费策

略。中信银行积极将各类政策红

利反哺业务发展。引导小微企业

三、搭建综合化服务体系 让客户用得舒心

“中信易贷，不止于信贷”逐渐成为小微企业的普遍共识。尽管“融资难、融资贵”仍是小微企业面临的迫切问题，但小微企业需要的不仅是融资。近年来，中信银行坚持“让小微企业生意容易点儿”宗旨，在对内开放、对外开放两个方

向发力，为客户提供一站式综合服务，以温暖周到“关爱每一个奋斗的你”。

依托对内开放，提供综合金融服

务。中信银行充分发挥中信集

团金融和实业并举优势，加强

集团内融融协同和产融协同，与

集团旗下子公司组成“中信联合舰队”，为小微企业提供涵盖贷款、结算、理财、保险、投资、投行等在内“全周期、全方位、全产品”综合金融服务，助力小微企业成长壮大。

依托对外开放，搭建跨界合作

村镇银行控股权28万起拍 买家意兴阑珊

本报记者 郭建杭 北京报道

村镇银行经营业务和风险状况分化明显，其股权价值也各不相同。但与早期相比，如今村镇银行对股东的吸引力已经有所下降。

近日，司法拍卖平台信息显示，石家庄中级人民法院将于12月23日、24日两天对晋州恒升村镇银行60%股权、藁城恒升村镇银行30%股权进行分笔拍卖，起拍价分别为28万元、1800万元，截至目前报名人数为个位数。

对于这笔拍卖的反常情况，村镇银行银行人士告诉《中国经营报》记

者，业内并不看好这笔拍卖的最终结果，大概率还是流拍结束，“接受这笔股权后需承担的股东义务要大于作为大股东获得的价值”。

晋州恒升村镇银行、藁城恒升村镇银行的发起行为温州瓯海农商银行。对于晋州恒升村镇银行目前的情况，温州瓯海农商行方面认为，“根据专业律师事务所法律意见不再将其纳入合并报表。截至2020年末，对晋州恒升的股权投资额账面价值已为零。目前晋州恒升案件已获法院判决，处于执行阶段，抵押财产的处置陆续回收资金”。

股东关联

本轮晋州恒升村镇银行60%村镇银行股权仅以28万元起拍，为此前该行大股东赵强的26亿元骗贷案画上了句点。但是，以温州瓯海农商行为发起行的多家恒升村镇银行在未来的管理问题仍值得关注。

与此同时，随着晋州恒升村镇银行大股东赵强骗贷案暴露，瓯海农商行设立的村镇银行的管理问题也引发关注。

根据此前公开报道，赵强通过间接持股、代持等操作累计持股晋州恒升村镇银行60%股权，在2015年9月至2018年6月期间，赵强累计从晋州恒升村镇银行骗取贷款26亿余元。法院审理认定，赵强骗取银行贷款共计18亿余元，贷款诈骗共计8亿余元。

上海新世纪资信评估投资服务有限公司在评级报告中指出，瓯海农商行面临村镇银行风险管理压力。“瓯海农商行参股多家省外异地村镇银行，个别村镇银行信用风险管理能力较弱，该行面临的村镇银行管控压力仍然较大。”

目前，瓯海农商行将对晋州恒升的股权投资计入采用权益法核算的长期股权投资，成本为0.2亿元，2020年确认投资亏损-0.2亿元。

值得注意的是，除晋州恒升村镇银行外，还有

风险持续暴露

天眼查信息显示，温州瓯海农商行前身为浙江温州瓯海区农村信用合作联社，成立于1953年，2005年6月19日改制为瓯海农村合作银行，初始注册资本1.47亿元，2014年更为现名。后经多次增资扩股，以及在2018年4月以资本公积转增股本1.149亿元，截至2021年3月末，该行注册资本增至12.64亿元。该行股东主要为温州当地中小企业及自然人，股权结构较为分散，同期末前十大股东合计持股比例为22.48%。

在巩固温州本地市场，加大资金

业务投入的同时，瓯海农商行也已设立了多家村镇银行，开拓域外业务。

根据此前上海新世纪资信评估投资服务有限公司的评级报告显示，截至2020年末，瓯海农商行于河北、浙江、贵州等省市发起16家村镇银行，持股金额合计4.80亿元。瓯海农商行旗下村镇银行总资产合计82.27亿元，发放贷款总额合计77.30亿元，年末不良贷款率和关注类贷款比率分别为17.08%和1.86%。

下转 B8

近日，从中信银行获悉，该行普惠型小微企业贷款业务3年来实现跨越式发展：贷款余额超过3800亿元，增长160%；贷款客户数近18万户，实现翻番。相比于2018年末，普惠型小微企业法人贷款余额增长10倍，突破1000亿元；贷款客户数增长13倍，逼近3万户；资产质量继续保持优良；主要核心指标均位居股份制银行前列。

近年来，中信银行认真贯彻落实国家部署和监管要求，坚持“以客户为中心”，打造标准化产品、特色化运营、综合化服务“三位一体”的“价值普惠”发展模式，为小微企业提供“放心、省心、舒心”金融服务，树立“中信易贷”良好品牌形象，赢得社会各界广泛赞誉，荣获“年度卓越普惠金融银行”“普惠金融服务创新奖”等近20项殊荣。

“好信用”的有效转化。例如，中信银行积极响应国家“双创”战略，整合“专精特新”企业技术优势、经营情况等数据，定制全线上、纯信用、随借随还“科创e贷”产品，缓解科创企业因缺少抵质押导致的融资“不平衡、不充分”问题。目前，中信银行金融服务已覆盖20%的专精特新“小巨人”企业。

贷款利率逐年下降；推出随借随还、无还本续贷业务，有效解决客户到期“倒贷”难题。同时，主动减免服务收费，将监管规定的“两禁两限”升级为“四禁”，主动承担贷款房屋抵押登记费、评估费，减免开户费、工本费等20余项费用。以房地产押品评估费为例，单户小微企业平均减免收费近1000元。

中信银行表示，未来将继续不折不扣贯彻落实国家战略和监管要求，坚持“以客户为尊”服务理念，把小微企业需求作为出发点，把提升服务质量作为落脚点，持续提升综合服务能力和平水平，更好支持更多小微企业创新发展。

广告

消费金融自营场景之殇：两家公司调整商城业务

本报记者 郑瑜 北京报道

近年来,从电商业务延伸到金融分期已经是消费金融领域再自然不过的打法。但是也出现了一

获客成本压力之选

在过去很长一段时间内,与专业的助贷平台合作,或通过购物、出行、娱乐等互联网平台引流,成为消费金融公司普遍的获客方式。

华南地区一家消费金融公司高管向记者透露,“和流量平台合作,尤其是和头部平台合作的是获客的优选。但是仅限于2014~2017年流量平台有‘大把’的流量放不出去的时候,现在各个平台都开始自营金融,金融公司又争抢线上流量,流量价格已经越来越高。”

“与外部平台进行获客合作成本太高了。”有北方消费金融公司中层也向记者反映了获客的压力,“哪怕是用户体量处于互联网平台里规模中等的电商平台,获客成本加上资金成本,最后对客价(对客利率)也会略高于24%。”

布局仍存难点

日前,捷信消费金融有限公司(以下简称“捷信消费金融”)公告表示,因公司业务和系统进行调整,捷选商城将于11月22日起暂时不能提供服务。今年7月,盛银消费金融也公告称盛银消费金融APP将于8月1日中止商城业务。

盛银消费金融向记者解释称,“(系)因公司战略调整,目前暂停了商城服务。”

值得注意的是,布局商城的好处被业内看到的同时,也有一部分公司仍持观望态度,他们对于金融“逆向”搭建电商的前景并不看好。

一位消费金融公司线上渠道负责人向记者直言了他对自建商城的消极看法:“为了让客户贷款去搭

些新风向,比如从金融业务反向探索商城服务。

“现在业内流行的说法是,做用户的第一笔贷款不求盈利,能够不赔钱就已经很好。如果要实现

盈利,得让客户产生黏性,通过商城购物等持续提供服务,让付出的获客成本价值最大化。”一位腰部持牌消费金融公司总经理向《中国经营报》记者坦言。

在线上流量争抢之下,捉襟见肘的不单是消费金融公司,连助贷平台也感到力不从心。“我们(助贷)是在与各行各业竞争流量,不仅是同行,还有金融领域以外的市场主体。单单就在短视频等内容平台投放广告来看,还有汽车、快消行业在与我们抢夺流量,尤其是‘双十一’前广告投放的价格猛增。”有助贷行业从业者告诉记者。

在上述背景下,消费金融公司如何留下来不易的流量,将用户融入生态显得尤为重要。

多位受访人士向记者表示,让客户“留下来”的突破点在于场景体系的建设,其中重要一环就在于商城业务。“通过APP中的商城深入服务用户需求,增加黏性。”

盛银消费金融有限公司(以下简称“盛银消费金融”)方面告诉记者,其为进一步深耕垂直场景,在2020年与外部机构合作在盛银消费金融APP中构建了商城。商城运营期间,每月均结合时事热点推出涵盖爆款直降、优惠券满减等在内的营销活动,客户黏性得到良好提升。

在苏宁金融研究院高级研究员孙扬看来,在互联网贷款监管趋严、平台经济监管背景下,互联网流量现在对于很多消费金融公司都是稀缺的,好流量平台都留给自己做,很难分享给其他消费金融公司。所以,消费金融公司从流量平台获得和留住用户是非常难的,需要有有价值的场景和商品吸引用户,好用户才可能留存下来。

“商城业务对于消费金融公司发展自营客户十分重要。商城业务可以和分期支付结合起来,消费贷款用于沟通具体的实物商品,消费贷款有非常明确的用途,能够增加消费贷款对于会员的黏性,能够提升风控能力。消费金融公司还可以通过自营商城,提升非金融服务对于会员的价值,发展高黏性会员生态,将从外部获得的流量留下来转化为复购会员,降低对于外部流量的依赖程度。”孙扬进一步补充道。

冰鉴科技研究院高级研究员王诗强表示,消费金融公司自建商城多数是出于长远的战略考虑,短期获客还是与第三方合作,寄希望通过商城吸引客户消费分期,留住客户。此外,通过商城的消费留下的替代数据可以更好地进行用户精准画像,降低坏账率。在获客成

根据记者不完全统计,目前已在已经开业的29家消费金融公司中,已经布局商城业务的共有11家,其余还未布局线上商城的消费金融公司中有4家是开业时间在

两年以内的。

而在各家消费金融公司先后上线商城的热闹之下,如何让该业务真正对主业形成助力成为考验每一个从业者的问题。



让客户“留下来”的突破点在于场景体系的建设,其中重要一环就在于商城业务。

本报资料室/图

本越来越高,仅服务一次基本上无利可图的情况下,商城的重要性自然不言而喻。

银行综合实力强,有足够的资金和人力用于商城平台开发和客户维护。”

“自建商城的确是比较消耗成本的,不仅有商城平台的运营,还有货物的物流,稳定高质量的供应链,都需要较多的投入。以某些发展商城的银行为例,单就货物的物流成本就不容忽视,需要银行自己买单补贴。”孙扬同时也表示,但是这不意味着自建商城是鸡肋,商城始终是消费金融使用最重要、最稳定的场景,但是商城需要找好切入点和差异性,比如像得物、小红书、闲鱼等平台就是很有差异性的商城。反过来,通过“吃力”的工作获得的场景和用户,才是最可靠、最具有黏性和掌控力的。

上接 B7

2020年瓯海农商行设立的村镇银行当年分别实现营业收入和净利润5.13亿元和-0.39亿元。2021年一季度,瓯海农商行所发起设立的村镇银行实现营业收入和净利润分别为0.81亿元和0.05亿元。

对于未来村镇银行的风险问题,中国社会科学院金融研究所研究员、银行研究室主任李广子对记者表示,随着宏观经济下行、疫情的冲击以及银行业竞争的加剧,不少村镇银行都面临一定的经营困难,预期未来仍会有一些村镇银行暴露风险。村镇银行被大股东把持也非个案,这种情况与村镇银行的公司治理不完善有关。村镇银行一般处于县域等经济欠发达地区,地方金融生态不够完善;同时,不少村镇银行与发起行距离遥远,发起行对村镇银行的管理相对薄弱,为大股东把持提供了空间。

李广子认为,需要从多方面入手:首先发起行要加强村镇银行的管理;其次监管部门也应当加强监管;最后还要加强对股东资质的审核和股东行为的管理,避免高风险劣质股东的出现,特别要加强对关联贷款等的审查,确保股东行为合规。

实际上,针对村镇银行的内部管理问题,此前监管政策要求,村镇银行主发起行的持股比例不得低于51%;高风险村镇银行可引入地方企业、非银行金融机构参与化解风险,持股比例可超过10%。此外,部分地区也出台了更进一步的指导意见。

李广子认为,总体上看,村镇银行股权价值主要体现在股利分红和股权价值增值;股东可以通过村镇银行获取一定的融资便利;对于部分区域性金融机构来说,通过异地设立村镇银行有助于其实现跨区域扩张。与早期相比,随着银行业整体绩效的下滑,村镇银行对股东的吸引力有所下降。

互通提效+隐私保护 星云数字深度释放数据价值

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

“世界上最有价值的资源不再是石油,而是数据。”《经济学人》杂志曾提出过这一著名论断。数据作为一种新型生产要素已被正式写入中央文件。然而,当前部分企业的数字资产管理仍然有一定难度。例如,在传统的数据架构中,不同部门的数据“自成一派”,无法互相验证或

参照。诸如此类的情况最终形成了数据孤岛、数据不一致、数据不准确等问题,制约了数据的价值发挥。

为解决上述问题,南京星云数字技术有限公司(以下简称“星云数字”)自主研发的“瀚海”数据资产管理平台应运而生,其能够实现对数据的产生、获取、处理、存储、传输和应用的全过程可控,给企业带来真正有“价值”的数据。

机构维权意识增强

要进行数据资产管理,首先需要了解其中存在的问题与难点。目前数据价值难以挖掘、数据质量较低的情况究竟是如何产生的?“瀚海”项目负责人表示,从数据质量角度来看,目前存在4大领域的问题。

首先,信息领域中缺乏统一的数据描述导致业务理解差异,由此低质量的数据,导致业务人员对数据缺乏信心;其次,

流程领域中,数据从创建到使用,再到维护等方面没有流程规范和制度;第三,管理领域中,企业对数据质量的价值及其重要性认识不足,缺乏专门的数据质量管理组织与相关的管理制度;最后,在技术领域中,系统建设重功能轻数据,接口复杂且数据流向不清,缺乏对数据的整体规划。最终导致了具体数据处理的各个环节中形成数据质量问题。

“因此,‘瀚海’数据资产管理平台在数据质量上最大的目标,是要解决数据可信的问题。让用户放心使用数据,相信技术团队的专业能力,相信技术团队提供的数据是准确的、及时的、可信的。”上述负责人说道。

具体而言,“瀚海”平台从数据准确性、一致性、有效性、完整性、时效性、完备性来提升数据质量;对目标数据和源数据之间的误差进行判断及管理、保证企业在范围内同一语义的数据具有相同的表达方式、将数据以合适的格式存储、对某一数据结构或数据模型的具体数据项参照完整性进行考察等。

经过“瀚海”平台对数据质量的改善,也为企业发展带来实实在在的收益。首当其冲的是,能够满足监管报送需求。监管所需数据采集、加工、计算、报送的整个周期大大缩短,且投入的资源得到节省;其次,就企业内部而言,能够实现上下理解一致的管理语言,统一了指标、标签口径,减少部门间因统计口径的差异带来的争议;业务角度,则为展业部门、作业部门提供了完整一致的客户视图,用户旅程,打破部门间的数据隔阂;最终,数据经过整合、清洗、融合,客户、交易、服务等数据更为完整,原先散落在多个核心系统、外围系统的数据整合到一起,并提供标准化后的数据,方便多场景使用。

提高决策效率

解决数据质量问题后,决策效率的提高上也出现了需求。

“瀚海”项目负责人表示,传统的基于数据仓库的数据决策流程涉及人员数量众多,且非常繁琐,具体存在7个步骤:首先由业务部门收集归纳遇到的问题正式提出需求;随后由产品团队/需求分析团队,分析需求,明确需求中的不确定性、数据来源、统计口径;之后由技术团队数据探查,检查数据仓库是否满足。

隐私保护加强

值得注意的是,随着数据价值凸显,数据安全问题也越来越严重。个人隐私、商业机密、部门核心数据的不规范使用现象也日益严重。监管方面,近期《网络数据安全管理条例(征求意见稿)》《数据安全法》《个人信息保护法》等法律法规相继出台。企业方面,尤其是金融机构对数据治理方面的投入也逐渐增加,以强化数据安全。

那么,在这方面“瀚海”数据资产管理平台又是怎么做的呢?上述项目负责人介绍,“瀚海”平台通

加速对外赋能

随着数据价值受到重视,数据中台服务商的数量也逐渐增加。但对于“瀚海”数据资产管理平台而言,其经历了从内部孵化到外部输出,从服务金融集团到赋能金融行业客户,不同于其他软件服务公司的是,“瀚海”平台的产品逻辑与服务逻辑已经经过了多重考验,不仅仅是技术的输出,更是经验的对外输出。

据了解,目前“瀚海”数据资产管理平台已经成功为苏宁银行、紫金保险等头部金融机构提供经营分析、会员活动分析、流量分析、精准营销、客户关系管理、外部合作

如果满足,则提供用户部门所需数据。如果不满足,则制订开发计划;

之后,还需要数据团队开发新需求或基于数据仓库提供数据,再由应用开发团队开发报表/自助分析/分析看板等;随后经过测试团队提供专业的数据测试用例/测试报告;最终进行上线,由业务部门验收开发成果。整个周期短则2天长则数周。

为此,“瀚海”数据资产管理平台通过自研自用,研发了一系列工具,

助力企业的决策效率提高。通过“瀚海”平台,决策的流程减少到了5个步骤:首先,将数据仓库开发成果,包含指标、标签、模型、特征变量、图谱,推送到名为“数据商城”的展示平台,让用户可以像浏览电商网站那样浏览数据资产的元数据信息;待用户登录商城后,可以检索到自己所需要的内容,若没有找到所需资源,则可以提交需求给技术团队;最后便可以在数据商城中提交数据资产使用申请,按

照数据安全管控需求,进行审批;待订单审批通过后,就形成了一个可被调用的API接口,外部场景/系统也可以调用这一接口,系统会自动监控接口调用情况;最后,通过“瀚海”研发的小工具调用接口查看数据,通过小工具可以让用户所见即所得,高度自主做报表、分析专题。这一周期全程不需要业务人员编写任何代码,也没有学习成本,报表制作仅需约2分钟即可完成。

程,具体有:金融集团数据管理委员会工作规则(试行)、金融集团数据标准管理办法(试行)、金融总部数据仓库数据模型建设规范等。

特别地,“瀚海”数据资产管理平台还依托区块链和隐私计算技术,能有效解决数据共享和隐私保护的困局,让数据管理更合规、更安全。比如,在联合建模时,为保护参与各方的数据隐私,参与方先将数据脱敏后再进行分布式计算,从而做到只传递算法而不传递核心数据。

理企业运营的关键指标和维度,从业务作战核心的业务模块以及后台支撑管理等场景建立企业经营驾驶舱,推送企业实现数据的便捷高效消费,提升企业决策的效率和正确性。

以“瀚海”数据资产管理平台为核心,星云数字打造了一站式数据中台,正加快外输赋能,让企业更加精细、全面、安全、智能地管理数据资产,提高数据共享、数据服务开发效率,并在可靠、高效应用的基础上深度释放数据价值,助推企业构筑数字化转型“新基建”,进一步提升核心竞争力,真正实现高质量发展。

行业乱象屡禁不止 汽车金融处罚多

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

近日,银保监会披露了对大众汽车金融的处罚决定。

据银保监会官网披露,因零售

超低首付仍存在

在业内看来,因零售贷款放款比例不符合规定被处罚,应该是首付比例低于国家规定的标准。

根据中国人民银行、中国银行业监督管理委员会发布关于调整汽车贷款有关政策的通知,自2018年1月1日起,自用传统动力汽车贷款最高发放比例为80%,商用传统动力汽车贷款最高发放比例为70%;自用新能源汽车贷款最高发放比例为85%,商用新能源汽车贷款最高发放比例为75%;二手车贷款最高发放比例为70%。

车咖院创始人兼CEO黄成伟指出,首付比例低于国家规定的标准分两种情况,一种是明面上的首付比例低于国家标准;另一种是高开发票的情况,比如车价是10万元,需要交2万元首付,但是他们会让4S店给客户开12万元的发票,然后按照12万元的80%来放贷,客户只需交4000余元的首付就可以将车开走了,变相

提高了贷款的发放比例。对于受处罚的具体原因,大众汽车金融并未正面回应,仅表示称公司遵从处罚规定。

记者在走访中发现,大众汽车金融已经对4S店放款比例不符合规定的情况作出改进。一家一汽大众4S店员工告诉记者,目前从大众汽车金融贷款严格遵守燃油车首付不低于20%,新能源车贷款比例不低于15%的规定。据其介绍,目前要想享受免息服务,首付比例要达到50%。

虽然在受处罚后大众汽车金融已作出整改,但是行业内的此类情况仍然存在。

记者在走访中发现,一家以新能源车为主的汽车金融公司,其最低首付比例仅为约10%。根据其销售人员提供的贷款计算清单,如果客户不需要免息服务,购买一辆总价约9万元的车,首付金额仅为9800元,客户的利率为

对于被处罚的原因大众汽车金融对《中国经营报》记者表示,有关处罚的相关细节均已在银保监会官网披露,公司遵从处罚规定,暂不接受媒体采访。

在黄成伟看来,无论是首付比例过低或者乱收金融服务费,均对汽车金融市场产生不良影响。

为什么监管机构要对汽车金融公司的贷款比例设定严格的标准?

黄成伟指出,汽车金融公司和银行经营的是贷款业务,汽车只是作为增信的抵押物而已,抵押权不等于所有权。如果客户出现逾期,按照法律规定,任何企业和个人没有资格收回客户车辆,尤其在最近两年扫黑除恶的大社会背景下,汽车贷款业务只能对借款人进行催收,不能私自收回车辆进行处置。

一旦汽车金融公司和银行盲目地变相降低首付比例,在疫情影响客户收入的情况下,很可能造成大面积的系统性金融风险。

另一方面,国家也是希望将汽车贷款和融资租赁做好区分,让两项业务各司其职。汽车贷款和融资租赁回租业务有许多相似之处,也正是这样过去几年中,汽

在走访过程中,记者注意到,除大众金融外,多家汽车金融公司仍存在零售贷款放款比例不符合规定的情况,甚至其贷款比例低于10%。

车贷款和融资租赁市场相互抢占客户,造成恶性竞争,违背了国家设立汽车金融和融资租赁两张不同牌照的初心。

事实上,贷款业务和融资租赁的特点不同。汽车贷款业务适合信用较好、经济实力较好、首付比较高、收费比较低、产品标准化的客户。而融资租赁适合信用一般、经济实力一般、首付比例低、产品灵活化的客户。

因此,黄成伟指出,从近两年的监管趋势来看,如今监管趋严是促进让汽车金融和融资租赁回归本源,融资租赁回租类的信贷业务未来不被鼓励,政策导向是鼓励融资租赁公司发展汽车直租业务。贷款业务盲目降低首付比例,就是在突破界限,抢占不属于自己的客户群体和市场份额。这种行为,短时间内可能会提升业务量,但是到中后期会面临着严重的贷后管理问题,甚至是严重的金融系统性风险,所以来会受到更加严格的监管。



禁止经销商以汽车金融公司的名义乱收服务费也是为了规范市场行为,限制经销商的不合理收费变相增加贷款的相关费用,切实降低贷款利率。

本报资料室/图

屡禁不止的行业潜规则

除了贷款比例不符合国家规定外,一些屡禁不止的行业潜规则也依然肆无忌惮地进行着。

根据上述销售人员的介绍,除了首付约1.1万元外,客户还需交付金融服务费3000元、上牌费2000元以及约5000元的保险费用,客户实际首次支付的费用超过2万元。记者在另一家4S店发现其所属品牌的汽车金融公司也存在收取金融服务费的问题。该品牌销售人员告诉记者,其办理贷款的相关费用为2000元。

在采访中,一位销售人员告诉记者:“商家为客户做贷款服务理应收取相关的服务费用。”

值得注意的是,11月25日,银保监会发布了《关于规范银行服务市场调节价管理的指导意见》(以下简称《意见》)的征求意见稿,拟规范银行服务市场调节价管理,以提升服务实体经济质效,改善人民群众金融消费体验。该《意见》不仅仅针对银行,消费金融公司、汽车金融公司、金融租赁公司以及货币经纪公司同样适用。该《意见》将对于助贷行业造成重大影响,其中主要的内容包含:禁止外包服务提供商向客

户收取服务费用;禁止合作机构以银行名义向客户收取任何费用。

某上市车企曾在回复深交所问询时称,其旗下的金融公司不存在向客户及合作经销商收取金融服务费的情况,且不存在通过合作经销商向贷款客户收取任何费用的情况。

在业内看来,禁止经销商以汽车金融公司的名义乱收服务费也是为了规范市场行为,限制经销商的不合理收费,变相增加贷款的相关费用,切实降低贷款利率。

不过,为何这种情况屡禁不止?

汽车金融从业人士穆海龙认为,经销商收取的金融服务费由来已久。以前汽车金融公司开展业务经销商需要承担担保责任,由此,经销商也向客户收取一些服务费。随着监管的严格,经销商不具备为金融公司担保的资格,那么金融服务费也没有必要的。至于经销商不收费,汽车金融公司较难监管。哪怕规范了金融服务收费类目,又会出现另一个明目的收费,如咨询费。这还需要让市场竞争充分化解,未来金融公司更应思考如何拉长金融服务的产业链。

融资租赁曲线保理路: 从灰色地带走向黑色地带

本报记者 刘颖 张荣旺 北京报道

找不到租赁物就绕开监管应收账款做保理,一直是融资租赁公司业务的“灰色地带”。

随着监管的愈加严格,《融资租赁公司监督管理暂行办法》出

曲线做保理

企业预警通显示,2020年12月,中航国际租赁有限公司(以下简称“中航租赁”)与华电融资租赁有限公司先以一单万元小回租业务给租赁牌照加上了保理属性,后在同日与同一客户开展相关的保理业务。

业内人士指出,这是典型的“租赁绕监管,曲线做保理”的手段。此前,融资租赁牌照里的经营范围有一项是可以兼营与主营业务相关的保理。在此背景下,租赁公司向承租人提供融资租赁服务,并将未到期的应收租金转让给保理商,保理商以此为基础,为租赁公司提供应收账款账户管理、应收账款融资、应收账款催收和承担承租人的信用风险等。如上述案例中开展一单小的回租业务,再与同一客户开展大额保理业务,就可以被视为“与融资租赁业务相关的保理业务”。

“没有合适的租赁物可能是融资租赁公司做保理业务的原因之一。”北京金诚同达律师事务所高级顾问杨楠表示,融资租赁公

司为企业提供融资需要企业提供租赁物,但有些公司没有合适的租赁物,融资租赁公司又觉得其信用还不错,想要为其放款,就先做一笔小的融资租赁业务,以形式上符合业务的合规性,再通过应收账款保理业务完成放款。

记者在中登网上看到,多家头部融资租赁公司都有通过保理业务放款的情况,还有些地方国企背景的租赁公司。

不过,随着各地实施细则的出台,融资租赁公司违规开展保理业务,或将受到监管的严惩。

2020年5月,银保监会发布的《融资租赁公司监督管理暂行办法》第五条规定,融资租赁公司可经营的业务范围不再包括商业保理业务。该法案的过渡期为三年。

今年5月,广东省地方金融监督管理局发布关于公开征求《广东省融资租赁公司监督管理实施细则》意见的公告,其中第十六条指出,新注册融资租赁公司不得兼营商业保理业务。现有融资租赁公

司不得新增商业保理业务,相关存量业务合同到期后自然终止。

今年10月,《上海市融资租赁公司监督管理暂行办法》正式实施,根据该办法,上海融资租赁公司可经营的业务范围中不包括“商业保理业务”。

目前,除了广东和上海的监管办法外,其他地方的监管对过渡期间开展保理业务的态度还不明确。

不过,仍有部分租赁公司以目前还在过渡期或以监管未明令禁止为由,还在开展保理业务。

其中,同煤漳泽(上海)融资租赁有限责任公司在2021年10月29日为中航租赁有限公司做了一笔10万余元的办公设备租赁,租赁物包括十余台笔记本电脑和一台打印机。同一天,同煤漳泽(上海)融资租赁有限责任公司还做了一笔应收账款转让(保理)登记,转让财产为中航租赁有限公司的应收融资租赁款,融资金额为1.5亿元。

产或所有权存在瑕疵的财产作为租赁物。

公开信息显示,此前,ST圣亚(600593.SH)在与融资租赁公司开展业务时将海豚、鲸鱼、企鹅等作为租赁物;还有公司以苹果作为租赁物。

在杨楠看来,租赁物的各类创新实质上也是整个融资租赁行业缺乏合适的租赁物用以开展业务的表现,虽然法律没有明确禁止,但是诸如苹果类的资产,未来如果出现逾期的情况如何收回资产是企业应该考虑的问题;况且像苹果类的资产,一般情况下是不能构成租赁法律关系的。如果此类情况不断出现,从监管角度来看,不排除监管部门未来或将在租赁物方面做出更为明确、严格的要求。

融资租赁公司应当合法取得租赁物的所有权,不得接受已设置抵押、权属存在争议、无处分权、已被司法机关查封、扣押的财

租赁公司不顾监管的要求,先以一单小回租业务为该业务加成了保理属性,紧接着与同一客户开展相关的保理业务。其中就包括一些上海的国资背景融资租赁公司和某行业头部融资租赁公司……

司不得新增商业保理业务,相关存量业务合同到期后自然终止。

今年10月,《上海市融资租赁公司监督管理暂行办法》正式实施,根据该办法,上海融资租赁公司可经营的业务范围中不包括“商业保理业务”。

目前,除了广东和上海的监管办法外,其他地方的监管对过渡期间开展保理业务的态度还不明确。

不过,仍有部分租赁公司以目前还在过渡期或以监管未明令禁止为由,还在开展保理业务。

其中,同煤漳泽(上海)融资租赁有限责任公司在2021年10月29日为中航租赁有限公司做了一笔10万余元的办公设备租赁,租赁物包括十余台笔记本电脑和一台打印机。同一天,同煤漳泽(上海)融资租赁有限责任公司还做了一笔应收账款转让(保理)登记,转让财产为中航租赁有限公司的应收融资租赁款,融资金额为1.5亿元。

产或所有权存在瑕疵的财产作为租赁物。

公开信息显示,此前,ST圣亚(600593.SH)在与融资租赁公司开展业务时将海豚、鲸鱼、企鹅等作为租赁物;还有公司以苹果作为租赁物。

在杨楠看来,租赁物的各类创新实质上也是整个融资租赁行业缺乏合适的租赁物用以开展业务的表现,虽然法律没有明确禁止,但是诸如苹果类的资产,未来如果出现逾期的情况如何收回资产是企业应该考虑的问题;况且像苹果类的资产,一般情况下是不能构成租赁法律关系的。如果此类情况不断出现,从监管角度来看,不排除监管部门未来或将在租赁物方面做出更为明确、严格的要求。

融资租赁公司应当合法取得租赁物的所有权,不得接受已设置抵押、权属存在争议、无处分权、已被司法机关查封、扣押的财

飞天诚信钱包业务何去何从?

本报记者 郑瑜 北京报道

中的存储设备商“钱包公司”的钱包业务在国内面临的不确定性也在增加。

日前,销售虚拟货币的硬件钱包公司imKey在微信公众号上发布投资者们大举逃离交易所等信息,同时介绍了硬件钱包存储虚拟货币等功能并附上钱包选购链接,但随后便删除了这一文章。

公开资料显示,imKey是飞天

数字人民币or虚拟货币

作为信息安全设备提供商和系统整体解决方案服务商,飞天诚信一直以来的营收主要依靠USB Key产品,但不难看出该产品对飞天诚信的营收贡献正在逐步下滑。

根据财报,在2011年~2020年度,飞天诚信USB Key产品营业收入分别为2.48亿元、4.98亿元、7.38亿元、7.81亿元、5.56亿元、5.07亿元、5.64亿元、5.73亿元、4.61亿元、3.84亿元,占公司报告期营业收入的73.23%、82.35%、87.30%、72.25%、61.09%、57.05%、51.19%、53.47%、49.07%、42.84%。

在2021年半年报中,飞天诚信提示USB Key产品的市场饱和风险时表示,公司的客户主要为银行,现阶段银行对USB Key等网银产品的需求逐渐下降,加之市场竞争过度,售价也呈下降趋势,从而很大程度影响公司的经营业绩。为此,公司将在努力维护现有主营产品市场的同时,进行其他产品的研发和市场开拓,以培育新的增长点。

高管减持

从经营层面来看,飞天诚信近几年营业收入与归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润处于波动下滑状态。

2016年~2020年,飞天诚信营业收入分别为8.89亿元、11.03亿元、10.71亿元、9.39亿元、8.98亿元,同比变动幅度为-2.43%、24.02%、-2.83%、-12.33%、-4.38%;扣非净利润为1.08亿元、1.16亿元、0.94亿元、0.47亿元、0.38亿元,同比变动幅度为-28.32%、7.29%、-19.01%、-50.05%、-19.06%。

记者注意到,近一年来飞天诚信多位股东先后减持。2020年2月,飞天诚信前副总经理于华章减持15万股公司股票,减持均价为16.35元/股。

同时,飞天诚信股东寒雪峰在2020年2月至8月减持350万股公司股票,减持均价为19.96元/股,套现6900万余元。紧接着,飞天诚信控股股东黄煜与公司董事、总

记者注意到,飞天诚信也在半年报中提到,公司计划将进一步加大在信息安全领域的研发和产业化工作,逐步开发各类信息安全专用芯片、设备和系统,有针对性地面向5G、互联网、区块链、数字货币等新场景的交易安全、运行安全领域,逐步实现向产业链上下游的拓展,实现公司战略转型升级。

面对今年上半年来国内虚拟货币监管不断收紧,飞天诚信虚拟货币产业中的终端辅助产品是否会受到影响?

对此,飞天诚信表示,“必须要注意的是,我司所面向的‘数字货币’是央行发行的数字货币,所进行的技术研发和积累、所提供的服务也是针对央行数字货币的。”

值得注意的是,在2016年年度报告中,飞天诚信就表示虚拟货币硬件钱包产品开发成功,进入市场推广阶段,并申请发明专利。对于公司生产经营的影响,飞天诚信

经理李伟,前者在2020年8月以均价27元/股减持265.94万股,套现约7100万元,后者在同年8月~11月,以均价26.74元/股减持283.28万股,套现约7500万元。

2021年8月24日,飞天诚信公告收到于华章辞职报告,表示其因个人身体原因辞去公司副总经理职务。同月,飞天诚信独立董事李琪因任期届满辞去独立董事职务,朱卫国成为独立董事。但是在朱卫国任职三月后,12月初,飞天诚信公告表示收到朱卫国的辞职报告。

2021年10月24日,飞天诚信发布第三季度报告显示,公司报告期内营业收入2.17亿元,同比下降4.31%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-0.13亿元,变动幅度达到-548.44%。

值得关注的是,对于虚拟货币钱包业务,有行业人士向记者表示,其也涉及虚拟货币产业链条,存在一定风险。不过,当记者问到如何理解当前国内对于虚拟货币产业链的监管政策与硬件钱包的合规性时,飞天诚信表示:“我司坚决拥护并严格遵守相关政策,而我司针对央行数字货币所研发和生产的硬件钱包符合央行数字货币的各项要求。”

诚信(300386.SZ)的硬件钱包产品客户。同时,飞天诚信信息披露显示,其对虚拟货币硬件钱包产品的市场推广从2016年便已经开始。在2016年年度报告中,飞天诚信曾认为该项目具有广阔市场前景。

那么当下面临虚拟货币产业链整肃,飞天诚信如何看待这一市场?

表示,数字货币指纹硬件钱包保障比特币账户的交易与安全,是具备多种特点的数字货币硬件钱包产品,可以快速切入市场,为数字货币应用提供基础的密钥安全服务,具有广阔市场前景。

当记者问及飞天诚信2016年开始就在研发虚拟货币硬件钱包产品项目经济效益时,飞天诚信表示:“央行数字货币项目是在2014年启动的,而我司于2016年起开始针对央行数字货币进行先期的技术积累,并凭借这些技术积累,在今年进入央行数字货币试点项目中。”

而公开资料显示,人民银行法定数字货币在2019年11月仍处于研究测试过程中,明显飞天诚信2016年所称数字货币并非央行数字货币人民币。

事实上,在飞天诚信官网上,加密数字货币硬件钱包也属于飞天诚信八大产品系列之一。

的收入下降较多导致主营业务利润下降,同时运营费用同比上升。

而飞天诚信股价自2020年8月达到近几年来高位后,便开启下滑趋势。截至11月14日,收盘价为14.13元/股。

对于高管多次减持股份,股价已经较去年高点下跌40%,将如何提振股价与扭转亏损状态,飞天诚信表示,公司无法干预股价,但会积极开拓市场,尽早实现扭亏。

独董制度改革要触及根本性的问题

专访中国经济体制改革研究会副会长华生

本报记者 郝亚娟 上海报道

自康美药业案后，独立董事的“权利与责任”面临着灵魂拷问，如何完善独董制度也成为资本市场的热议话题，亦引起了监管层的重视。

完善独董制度要触及根本

《中国经营报》：独董制度是从国外引入，但是并没有发挥其当初设想的作用。你认为，主要的原因是什么？

华生：我国独董制度是在2001年从国外正式引进，当时的历史背景是我国加入世贸组织，各个部门都在按照中央的部署与国际市场惯例接轨，尽可能向国际规则靠拢，并建立相应制度。在此背景下，我们引进了独董制度以及国有股减持制度，后者在当时影响更大。

任何一个制度都有它的国情与市场土壤，美国独立董事制度的发育，与美国证券市场股权分散的进程相一致。更不用说另一个重大的区别是，我国实行的是社会主义市场经济，很难简单照搬国外某个国家特殊的某个制度，需要根据中国的国情借鉴，再去进行创新和设计。

现在回过头看，由于一些难以避免的历史局限性，我们当时对国际规则的理解还不够深刻，对中国的国情跟国外有多大差异、是否适合直接搬用，也缺乏深入研究。当然应当看到，除了这两个制度走了弯路，我国证券市场做了很多制度引进都效果显著，大大缩短了我国证券市场规范化的进程。

《中国经营报》：独立董事制度需要什么样的市场环境？

华生：独董制度从引进到已经有20年的历史了，可以说，这20年来它就基本上没有发挥什么作用。总体而言，在我国，独董制度没有国情基础，也没有市场基础，仅仅是为了符合行政部门和法律上的要求。

从制度演变上来看，我国上市公司设立独董，最初是上世纪90年代为适应国企海外上市的需要，这样就开始建议国内每个上市公司也可设2个独董，后来发展到要求独董人数的占比不低于三分之一，可以看到现在基本上所有的上市公司

11月26日，证监会公布了《上市公司独立董事规则(征求意见稿)》。12月4日，证监会副主席在公开论坛中表示“证监会已组织专门力量进行研究，进一步明晰独立董事权责边界”。
我国独立董事制度存在的

都是三分之一的“标准最低配置”。

对比来看，美国的独董制度是逐步发育和完善的，从上个世纪30年代以后，独董的占比从10%~20%，经过了将近百年的发展，现在独董占比逐步上升至80%以上。独立董事占董事会的成员比例变化，跟美国证券市场的上市公司股权分散化的进程是相互适应和匹配的，是市场主体自己内生的需求，而中国现在的情况与美国证券市场在20世纪初之前的百余年是相同的，就是股权还是相当集中，上市公司几乎都是大股东直接控制，没有什么所有权与经营权分离的问题，并不存在这样的内在需求。

回过头来看，与当年照搬的国有股减持规则一样，独董制度在现阶段也缺乏在中国生长的土壤和国情。以同样在2001年实行的国有股减持制度来说，这一制度实行后，股市出现了剧烈震荡。当时我写了一篇文章，题目叫做“漫漫熊市的信号——国有股减持评析”，指出我们不能够照搬西方国家发起人股东可以直接在市场上减持的做法和惯例，因为中国的国情不同，我们在上市初期为了防止国有资产流失，强行规定国有股和法人股不流通，10年来已经形成了在价格和产权界定上的重大差异。经历了从2001年到2005年的这段时间，在广泛听取意见之后，国务院果断收回了国有股减持的决定，同时党中央决策部署启动了股权分置改革。股权分置改革也是证监会在前期做了大量的工作，发挥了关键性的作用。如今，中国股市能够跟国际接轨，很重要的原因在于我们消除了当年流通股与非流通股的割裂，这是一个重大的制度基础，所以后来大家的共识都是认为股权分置改革取得了巨大的成功。

既然当年国有股减持办法可以讨论可以撤销，那么，强制性而来，商业银行每年的外部数据采购花费巨大，而数据交易所的成立也能够顺利实现数据的脱敏、规避侵权等法律风险，这为银行的金融创新提供了条件。但是，在实现了数据交易之后，银行基于数据的风控创新将更为重要，这也是银行数字化过程中提升竞争力和实现差异化的方式。

根本问题是什么？可以通过哪些调整来“激活”独立董事的职能？针对目前中国资本市场独董制度的问题和解决对策，《中国经营报》记者专访了中国经济体制改革研究会副会长华生教授。

《中国经营报》：你提到过“可以考虑废除独董制度”，是基于什么考虑？

华生：一方面，从企业自身角度，没有设立独立董事的积极性。目前大多数上市公司的独立董事占比是按照要求不低于三分之一，结果无论是国企还是民企，几乎全按底线配置。这是因为企业设立独董仅仅是为了满足法规要求，不是自愿的，不是自己有内在需求。

另一方面，从政府角度，取消强制性的独董制度也是给市场主体松绑减负，是简政放权的措施之一。独立董事制度是当初缺乏对发展阶段和国情差异认识的情况下，加在中国的上市公司头上的，增加了上市公司及股东的负担。党的十八大以来，中央反复强调要尊重市场主体的权利，发挥市场主体的积极性和创造性，要尽量减少行政上包括法规上对市场主体不必要的束缚，为此，国家也已经取消和废除了大量过时的法规。废除了强制性的比例要求以后，上市公司真有需要，他自己自然就会去做。

从更大的角度看，公司治理是一个大课题，对独立董事制度的重新研究和做重大的修改要考虑到方方面面，比如，从强制性的变成自愿性的，哪种特定情况下必须设立独董，哪些情况下允许自愿设立或不设立。目前对独立董事制度的认识和误解太大，对独董的许多期盼和要求完全不切实际。希望监管部门在修订独董规则及在全国人大修改公司法的过程中起到积极作用。如果是没用的不可修补的东西，勉强去修补，最终仍然没有生命力。



独董发挥作用的前提是能制衡公司决策层。但现实情况是，中国目前的上市公司普遍“一股独大”，在大股东控制上市公司的情况下，独立董事没有立足和发挥多大作用的空间。
本报资料室/图

关键在于谁来代表小股东利益？

《中国经营报》：在你看来，独立董事在公司治理中应该发挥什么作用？承担的权和责是什么？

华生：独董发挥作用的前提是能制衡公司决策层。但现实情况是，中国目前的上市公司普遍“一股独大”，在大股东控制上市公司的情况下，独立董事没有立足和发挥多大作用的空间，仅仅是个陪衬。而且通常就是大股东提名的，是因为朋友关系被推荐去的。

另一个现实情况是独立董事总要在每一份董事会决议上签字，因为按照规定会议开完当晚就要公告，但基本上对公司的具体情况并不很了解。独立董事所看到的东西，和几小时后投资者、研究机构所看到的一样，敏感数据和内部资料出于信息披露和保密的要求一般也很难提早看到，看到之后马上就要签字，这个责任要求太高了。绝大多数独立董事其实是一年中赶去上市公司匆匆忙忙地参加几次会议，每次屁股还没坐热，就得往回赶。理

想化地指望他们能监控公司治理，是非常不现实的。

另外，我们的独立董事大多是学者专家，有学术知识背景，但是没做过企业。有人总结“学者下海，10个有9个是失败的”，这就说明学术有专攻，人有专长，搞学术和管企业需要不同的特质。现在方面的认知和要求存在很大的误区。如果一味沿着这个方向去改，最终的结果就是缘木求鱼。

《中国经营报》：如果要为独董规则提出修改建议，你有哪些建议？

华生：独董制度的完善要放在重构中国特色的公司治理结构的大课题下。我认为，至少从以下两个方面：一是要分类改革，不同股权结构的企业设立独立董事遵照不同的要求；二是增加市场主体的自主权自愿性。

《中国经营报》：在完善独立董事制度方面，你认为，公司治理结构需要哪些改变？

华生：重新构造和完善中国的公司治理结构，需要群策群力，需要监管部门、立法机构听取和综合各方的意见。独立董事虽然只是一个分支，但它原本也是公司治理结构设计中很重要的一环。如果这一环改变了，那么公司治理结构就需要改变很多内容。重新设计独董制度，可以有多种思路，目的在于建立能够真正有效地约束公司大股东和约束公司管理层的公司治理结构。

在这一点上我们需要明白，独董制度并不是发达市场经济的普遍制度。比如，德国的上市公司就没有独立董事，监事会的构造设计也与中国完全不同。日本受美国影响，谈论独立董事已经很长时间了，但是至今也没做，搞的还是自己特色的“监察役会”。

所以，是独立董事作用大，还是监事会或其他东西更有用，不能教条和迷信，取决于国情和制度设计，取决于谁能够真正代表公众和中小股东利益。不触及到根本性的东西，独立董事制度即使修改了，也作用不大。

数据交易催生金融风控创新

本报记者 杨井鑫 北京报道

11月25日，上海数据交易所揭牌成立，数据资产价值再次成为了业界关注的一个重要话题。实际上，数据交易对于银行业的创新发展意义重大。在该交易所成立当天，上海银行在业内率先发布了“基于可交易数据的循环授信方案”；工

商银行则与国网电力上海分公司顺利达成了数据交易，并基于数据资产凭证完成了对首批签约数商数库科技的融资。

据《中国经营报》记者了解，由于银行授信业务的线上化，特定的数据是进行客户画像和建立风控模型的基础，也是数据体现价值的一个重要方面。一直以

来的精准画像，而客户画像则是基于数据完成的。”一家股份制银行高管表示，数据越全面越准确，银行对客户的风险评估也就越精确。

“然而，现实情况是银行并没有掌握客户的数据。”该高管称，这就需要银行从外部将数据导入。

他向记者透露，银行引入数据的方式有很多，比较常规的是政务类的数据正在逐渐开放，银行与央行征信、国家税务部门、工商部门、社保基金等政府部门合作，在客户授权的情况下获取。“但是，这类数据也比較有限，行业内关注度高的一批数据更多是交易数据。”

“银行曾经试图通过搭建商城等方式积累客户交易数据，相较于互联网搭建平台数据量大却有限，但是这能看出银行对于数据的重视程度。”前述高管表示。

据他所说，很多中小银行不掌

握数据，风控上就有很强的依赖性。比较典型的是银行的联合贷和助贷产品。“在互联网贷款新规之前，中小银行主流的线上贷款模式其实都是以联合贷款为主，由于微众银行的微粒贷和蚂蚁金服的借呗、花呗掌握了大量的交易数据和社交数据，中小银行只能通过这种风险外包的模式运营。对于助贷合作模式来说，部分第三方平台是通过爬虫等技术手段引入数据，可能还会涉及到数据脱敏问题。”

他认为，数据交易所有利于银行获得特定数据，能够使银行在授信上“有米下锅”。银行能够基于不同的数据设计风控模型，实现金融上的创新。

记者注意到，在上海数据交易所首批挂牌企业中，中国移动、中国联通、中国电信、国家电网、万得等企业赫然在列，而这些企业所能提供的数据也有较大价值。

风控创新分化

“在数据实现交易流通之后，银行的风控创新能力将会加剧差异化。”一家股份制银行人士认为，面对相同的数据，头部银行在数据的筛选、应用和风控模型的建立上更强，而中小银行很难有较强的大数据风控能力。

该人士介绍，银行的风控模型对于技术的应用和产生的效果有相当大差异。传统的风控模型根据相关要素的核查进行打分，技术含量并不高。以房抵贷为例，对于贷款人征信的查询就是如此。“创新的风控模型是要跳出强相关的因果关系，以非传统的数据映射，这对数据和数据挖掘能力都有很高的要求。”

按照他的说法，不同的数据在客户画像中的作用不同，而非传统数据对于客户画像更重要。“比如，个人资产规模对于客户的财富和经济实力是一个衡量标准，但是通过个人消费数据来衡量客户经济实力就属于非传统数据的映射。”

他表示，传统银行信贷的模式就是用抵押资产进行授信，后来银行授信流行查“三表”，成为了企业贷款的一个重要依



上海数据交易所将汇聚于海量的数据提供方，而采购方能够根据需求进行对接，使得数据在交易流通中产生更大价值。
本报资料室/图

据。但是，现在已经可以根据税务、企业员工薪酬放大杠杆进行授信，这就是从不同角度来刻画企业。

“如果银行采购数据后针对数据开发产品，这就比较考验银行对数据的应用和风控上的创新。”平安银行相关人士称，目前大多数银行都在打造生态场景，而场景不仅是数据的来源，也是风控创新的落脚点。

据了解，平安银行的“新一贷”就是一个风控创新的案例，该

款产品是针对拥有稳定连续性工资收入人士发放的消费类无担保贷款，而其判断则以客户每月工资收入为依据。

“银行数字化转型及大数据技术的应用是银行信贷流程的重构，这其中涉及面较广。头部银行的步伐可能更快一些，而中小银行在数据、团队和资金上是硬伤。”前述股份制银行人士称，不同银行对于数据的需求不一样，这也让银行的业务发力点有所不同，摆脱发展的同质化。

整肃互联网保险

本报记者 郭娟娟 北京报道

互联网保险新规引发的行业连锁反应开始凸显。近日,小康人寿、三峡人寿、富邦财险、信泰人寿等机构相继宣布2022年1月1日起,暂停运营互联网保险业务。

今年10月,银保监会发布了《关于进一步规范保险机构互联

网人身保险业务有关事项的通知》,要求所有不符合有关条件的主体和产品自2022年1月1日起不得通过互联网渠道经营。

《中国经营报》记者注意到,业务暂停前夜,有保险经纪公司业务员梳理出新规落地后年金/终身寿下架动态通知,通知上标注将下架产品的名称、类别和下

架时间。

“国内银行利率大额存单仅3.2%,10年国债只有2.74%。距离全面产品下架,不到一个月时间!年金/增额终身寿险是唯一能锁定终身3.5%复利的工具。”宣传文案如是写着。多种因素合力下,市面上出现了“停售产品”抢购潮。

互联网保险营销宣传方式

微信朋友圈、公众号、微信群、微博、短视频、直播等

《互联网保险业务监管办法(征求意见稿)》规定

保险机构从业人员经所属机构授权后,可以开展互联网保险营销宣传

- 保险机构建立互联网保险营销宣传人员和行为管理制度,开展信息审核、监测、检查,承担合规主体责任
- 从业人员发布的互联网保险营销宣传内容须由所属保险机构统一制作,在营销宣传页面显著位置标明所属保险机构全称、个人姓名、证件照片及执业证编号等信息
- 营销宣传内容应清晰准确、通俗易懂,与保险合同条款保持一致



乱象逼出新规定

严监管缘于乱象丛生。

中国保险行业协会发布《2020年互联网人身保险市场运行情况分析报告》显示,2020年,互联网人身保险业务累计实现规模保费2110.8亿元,较2019年同比增长13.6%,渠道业务仍占据主导。

互联网保险高速发展的另一面是行业乱象频出。“首付0元”“零首付”等销售误导情况和强制搭售频频出现。黑猫投诉平台检索“互联网保险”,映入眼帘投诉结果共有1178条,其中不少案例提到,在不知情情况下被投保并被强制扣费、以一元红包诱导老年人购买保险并开通自动扣费功能等等。

上述背景下,今年10月,银保监会发布了《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》(以下简称《通知》),通知对互联网人身险产品的经营门槛、产品范围及费用控制都有了更为严格的界定。

根据《通知》相关要求,互联网人身保险产品范围限于意外险、健康险(除护理险)、定期寿险、保险期限十年以上的普通型人寿保险(除定期寿险)和保险期限十年以上的普通型年金保险。也就是说,明年1月1号起,类如万能险、分红型、投连型年金险等人身险产品将无法在互联网上继续购买。

《通知》还给出了最后限期——所有不符合有关条件的主体和产品自2022年1月1日起不得通过互联网渠道经营。

受访人士告诉记者,近期将继续有机构宣布停售部分互联网保险产品。至于部分保险公司所说的业务“暂停”,有些是强调的是“暂”,公司短暂调整后会转型上架新的符合监管要求的产品;有些公司实际侧重的是“停”,可能会在很长一段时间内都不再有新的互联网保险产品上架了。

记者注意到,已经宣布暂停业务的险企,承诺已经承保的客户保障权益不受影响,至于何时恢复业务,一众机构均未提及。

万张保单投诉再居首位:信美人寿赚钱不惜伤客户?

本报记者 杨菲 郑利鹏 北京报道

近日,中国银保监会发布《关于2021年第三季度保险消费投诉情况的通报》(以下简称“通报”)。通报显示,2021年第三季度,人身保险公司万张保单投诉量中位数为0.28件/万张。值得

注意的是,信美人寿相互保险社(以下简称“信美人寿”)万张保单投诉量为1.70件/万张,投诉量居首。

《中国经营报》记者梳理发现,2020年以来,信美人寿有3个季度的万张保单投诉量居首。此外,2019年保险消费投诉总体情

况中,信美人寿万张保单投诉量亦高居榜首。

然而在业绩方面,自成立以来,信美人寿保险业务收入和净利润呈现增长趋势,曾打破寿险行业“七平八盈”的惯例,在成立的第三年实现盈利。

不当行为。对评价结果为四级且整改措施不力的机构,根据有关法律法规,依法在开办新业务、增设分支机构等方面采取相关监管措施。

信美人寿相关负责人回复本报记者称:“万张保单投诉量排名靠前,主要是受我社业务结构影响,由于我社整体保费规模较高,保单件数较少,故万张保单投诉排名靠前。通报中其他排名,例如亿元保费投诉量、万人次投诉量指标均处于良好水平。2020年第二季度亿元保费投诉量为3.49件/亿,排名29;万人次投诉量为0.34件/万人次,排名6;2020年第三季度亿元保费投诉量为0.97件/亿,排名60;万人次投诉量为0.16件/万人次,排名22;2021年第二季度亿元保费投诉量为0.63件/亿,排名67;万人次投诉量为0.1件/万人次,排名38,排名均呈下降趋势。从投诉量看,我社投诉件数处于较低水平,且逐年降低。2019年合计60件,2020年合计44件,2021年截至11月30日合计30件。”

万张保单投诉量多次居首

前述通报显示,今年第三季度,银保监会及其派出机构接收并转送涉及保险公司的保险消费投诉同比增长18.35%。人身保险公司23980件,同比增长29.23%,占投诉总量的58.99%。从相对量指标看,人身保险公司万张保单投诉量中位数为0.28件/万张,信美人寿为1.70件/万张,位列人身保险公司首位。

本报记者梳理发现,近两年信美人寿投诉量居高不下。具体来看,2021年第三季度,信美人寿万张保单投诉量为1.70件/万张,位居投诉量排名首位;2020年第三季度,信美人寿万张保单投诉量为1.46件/万张,位居首位;2020年第二季度,信美人寿万张保单投诉量为3.23件/万张,位居首位;2019年,信美人寿万张保单投诉量为11.42件/万张,位居首位。

据了解,今年以来,中国银保监会高度重视金融消费者权益保护工作,消费者投诉情况占据监管评价考核中的重要因素。7月16日,中国银保监会发布的《银行

保险机构消费者权益保护监管评价办法》第二章第五条中提到,根据银行保险机构消费者权益保护现场检查、举报调查、投诉督查、复议诉讼情况以及日常舆情、重大负面事件和机构相关整改落实情况进行调减,幅度不超过总权重的25%。第三章第十五条提到,银保监会及其派出机构开展消保监管评价应收集的信息包括:日常监管过程中掌握的与消费者权益保护工作相关的非现场监管和现场检查信息,消费者投诉及处理情况,消费者权益保护相关举报、复议、诉讼、案件以及日常舆情、重大负面事件等信息,银行保险机构报送的自评情况及相关证明材料,行业组织等相关机构关于行业服务质量的评测情况,消保监管评价相关的其他信息。

对于消保监管评价结果差的机构,具体来看,对评价结果为三级的机构,视情形依法采取下发风险提示函、监管通报、责令限期整改、责令内部问责等方式要求其强化消费者权益保护体制机制建设及执行,必要时公开披露其

哪些机构能留下?

需要注意的是,《通知》还对开展互联网人身保险业务的险企提出了新的门槛要求,同机构偿付能力绑定一起。

具体而言,若险企想要申请审批或使用新备案十年期以上的普通人寿保险(除定期寿险)和普通型年金保险,需要满足的要求则更加严格。根据《通知》,险企需满足连续四个季度综合偿付能力充足率达150%、核心偿付能力不低于100%;连续四个季度偿付能力溢额超过30亿元,风险综合评级也要在连续四个季度或两年内六个季度达到A类以上等要求。上述偿付能力要求将众多机构挡在门外。

天风证券非银团队认为,《通知》对互联网经营人身险实施分级分类监管,不同险企可经营的产品范围有所不同。按照新规对经营互联网人身险业务的保险公司的准入条件,其判断约75%的人

险公司可经营互联网人身险。但可在互联网销售十年期及以上普通型人寿和年金产品的公司仅有20家。

首都经贸大学保险系副主任李文中告诉记者,新规监管方向是让最适合采用互联网渠道销售的业务采用互联网渠道销售。但是,部分中小保险机构的市场定位中此类业务规模很小,在严监管的背景下为此建立符合监管要求互联网销售渠道,配备服务人员是不划算的,因此这类保险公司可能会离开。

在李文中看来,新规对互联网人身保险产品定价中附加费用率作了明确限制,且中介费中不得支付信息服务费,这就捆住了那些靠佣金和服务费从其他互联网机构获利的手脚。“对于部分没有自己的稳定互联网客户资源的保险公司和保险中介机构而言,将再难以稳定发展相关业务,被迫退出相关领域。”

新规之路引向何方?

12月5日,原中国保监会副主席周延礼公开表示,互联网金融的发展历程表明,金融科技发展有其弊端,会导致金融风险加速传递,金融风险的结构也更为复杂,在互联网保险方面,提高金融风险的防范能力刻不容缓。

据了解,今年10月底,有网友在脉脉上爆料某互联网公司金融保险业务部门进行了大裁员。爆料内容提到该公司数科保险业务裁员80%,整个大保险只留下30人收尾。

业内担忧,在拆弹互联网保险金融风险的同时,是否会发生其他的连锁反应?

“部分市场主体过去比较依赖于互联网保险销售,受新规冲击,接下来这块业务可能会发生断崖式下降,短期之内或许会带来一些流动性的风险。”清华大学五道口金融学院中国保险与养老

金研究中心研究总监朱俊生告诉记者。

李文中持有类似观点,在其看来,在新规之下,几乎所有保险公司和保险中介机构的互联网业务规模将明显下降。对于多数保险公司而言将会加强发展线下渠道来减轻新规的影响;对于过去过度依赖互联网渠道的保险中介机构而言影响会更大,很难在短期内有好的应对办法,裁撤相关部门和岗位以减少支出成了当务之急;由于互联网保险业务将大幅减少,费用支付受到严格限制,一些靠为互联网保险业务提供产品研发和技术服务的互联网企业也会受到波及。

“不容忽视的是,新规大幅提高了保险公司准入门槛,相当多的中小主体不能继续开展互联网保险业务,客观上限制了一些主体通过互联网保险探

可网销十年期以上保险产品机构名单(部分)

机构名称	三季度综合偿付能力充足率
中国人寿	266.28%
平安人寿	236.79%
泰康人寿	261.29%
太保寿	227%
新华人寿	262.02%
太平人寿	202%
人保寿	261%
友邦人寿	426.40%
阳光人寿	217.50%
民生人寿	323%
国华人寿	171.08%
大都会人寿	368%
中信保诚	260.27%
招商信诺	248.03%
中宏人寿	275.54%
工银安盛	166%
交银人寿	233.26%
中英人寿	257.52%
长城人寿	167.87%
恒安标准人寿	256%

索差异化的渠道发展战略与商业模式。”朱俊生抛出这样的担心。

朱俊生直言,新规规范互联网保险佣金比例,要求建立全行业回溯机制,以及具备线下的服务能力,这将会影响到互联网保险渠道目前的商业模式。未来互联网渠道将变革高价获取渠道和流量的模式,更关注开发和留存客户。当然,这也意味着互联网保险销售需要更专业的线下销售人员配合,这也将增加市场主体的成本。

西部证券分析师罗钻辉表示,新规可能致使互联网保险业务短期受到一定冲击,中小险企受限于服务能力及经营范围,将面临一定发展困境,但长期来看,高门槛叠加细规范与严监管,将利好业务布局完善、定价能力较强的龙头险企。

破圈“七平八盈”

自成立以来,信美人寿保险业务收入和净利润呈现增长趋势。年报数据显示,信美人寿2018年、2019年、2020年保险业务收入分别为5.39亿元、20.11亿元、33.79亿元。其2018年、2019年、2020年净利润分别为-1.41亿元、-3576万元、6928万元。2020年首次实现全年盈利。

从行业发展规律来看,寿险公司具有“七平八盈”的惯例,即新成立的寿险公司需经历7年左右的亏损期,第八年才能进入盈利期。而信美人寿在成立的第三年便实现盈利。

数据显示,2018年、2019年、

2020年保险行业投资收益率分别在4.33%、4.94%、5.41%,而信美人寿这三年的总投资收益率分别是5.10%、6.11%、7.39%。

不过,信美人寿的赔付率在2020年出现了大幅下滑,且未及行业平均水平。数据显示,信美人寿已赚保费2018年、2019年、2020年分别为5.09亿元、12.53亿元、20.32亿元。其赔付支出2018年、2019年、2020年分别为1753万元、5171万元、936万元。信美人寿赔付率2018年、2019年、2020年分别为3.5%、4.2%、0.44%。

针对赔付率问题,信美人寿回复本报记者:“通常情况下,赔付率用于短期险,基本只适用于财产险公司或寿险公司里面的一年期业务,寿险公司主要承保的长期业务,保障期限长达30年以上甚至终身。所以,对于寿险公司而言,保险赔付是在整个保障期限内发生的,而不是简单地看一年的赔付支出与已赚保费。”

“对寿险公司来说,如果没有意外险、健康险,赔付率没有参考价值。比如年金产品是若干年后赔付的,如果没有短期性产品,目前不涉及赔付问题。”对外经贸大学风险管理与保险学系主任小伟也表示。

多次因产品问题遭监管点名

信美人寿年报信息显示,信美人寿2018年度保费收入居第一位的保险产品为“信美相互互信一生终身养老保险”,保费收入为2.58亿元,退保金为13万元;2019年信美人寿保费收入居第一位的保险产品仍为“信美相互互信一生终身养老保险”,保费收入为18.78亿元,退保金为2143万元;2020年,该款产品位居信美人寿保费收入第四位的保险产品,保费收入为1.47亿元,退保金为3825万元。

值得注意的是,2020年信美人寿保费收入居首位的是“信美相互天天向上少儿年金保险”,保费收入为17.23亿元,退保金为7891万元。2021年半年报显示,该款产品仍位居保费收入首位,规模保费为8.71亿元,而退保金达到了8349万元,比2020年该产品全年的退保金还要高。

不过,何小伟认为,年金险的保障责任是在退休之后,现在可能尚未触发赔付,所以退保金高涉及到两个相关因素,分别是收益率问题以及客户对公司服务的印象,前者是最核心的。另外,信美人寿是一家相互制的保险公司,大家都是会员,不排除会员因信任缺失而产生退保的可能。

信美人寿相关人士回复本报记者时表示:“年金险属于长期险,财务报表上的退保金与当年保费收入不是对应关系,退保金是所有存量保单的退保金额。目前,我社信美互信一生和天天向上的13个月续保率分别为98%和90%,均处在正常水平。”

此外,在人身保险产品方面,信美人寿曾因产品条款表述问题以及存在自查整改不到位的情况被监管部门点名。2020年1月,中国银保监会发布《关于近期人身保

险产品问题的通报》(人身险部函〔2020〕9号),其中提到,信美人寿某医疗保险,产品为一年期非保证续保产品,但续保条款中包含“自动续保”表述,存在“短险长做”风险。2019年,中国银保监会发布了《人身保险产品近期典型问题的通报》,其中指出信美年人寿的特定医疗保险产品存在保额虚高、缺乏定价基础等问题。

本报记者搜索黑猫投诉平台发现,近两年信美年人寿有42单投诉,其中41个投诉都指向“相互保”产品。实际上,2018年11月27日,监管部门对信美年人寿进行了约谈,并对信美年人寿“相互保”的情况进行现场调查。监管部门指出其涉嫌以下三个问题:一是未按照规定使用经备案的保险条款和费率;二是销售过程中存在误导性宣传;三是信息披露不充分。

降准以后

本报记者 谭志娟 北京报道

12月6日,为支持实体经济发展,促进综合融资成本稳中有降,中国人民银行决定于2021年12月15日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点(不含已执行5%存款准备金率的金融机构)。

《中国经营报》记者了解到,本次下调后,金融机构加权平均存款准备金率为8.4%。此次降准为全面降准,共计释放长期资金约1.2万亿元。

稍早,据新华社消息,国务院总理李克强12月3日会见国际货币基金组织总裁格奥尔基耶娃时表示,面对复杂环境和新的下行压力,中国将继续统筹疫情防控和经济社会发展,实施稳定的宏

观政策,加强针对性和有效性。继续实施稳健的货币政策,保持流动性合理充裕,围绕市场主体需求制定政策,运用多种货币政策工具,适时降准,加大对实体经济特别是中小微企业的支持力度,促进综合融资成本稳中有降,确保经济平稳健康运行。

就此,中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《中国经营报》记者分析说,“此次降准将给我国经济的方方面面带来积极影响,从现状看,降准是及时且有必要的。”

在盘和林看来,降准是从宏观经济稳增长角度出发,通过降准释放流动性,来推动市场实际利率下行,从而降低企业尤其是中小企业的融资成本,降低融资难度。当

稳健货币政策取向没有改变

此次降准有助于优化金融体系的资金结构。

在业界专家看来,虽然降准,但稳健的货币政策基调并没有改变。

梁斯告诉记者,“降准并未改变货币政策基调,对流动性总量影响有限。法定存款准备金率已成为央行进行流动性管理的常规手段,不宜作为判断货币政策取向的参考。央行资产端的变化和负债端的结构调整均会对流动性总量带来影响,降准是央行负债端管理流动性的手段,对流动性总量影响效力需要同时考虑资产端的变化。”

“此次降准日期为12月15日,释放资金规模共计1.2万亿元,涉及央行负债结构调整,但当天有9500亿元MLF(中期借贷便利)到期,涉及央行资产收缩,两相抵消后净释放的流动性规模并不大,因此对市场流动性总量有限,稳健的货币政策基调并未发生变化。”梁斯还进一步解释。

民生银行首席研究员温彬也

认为,此次降准有助于优化金融体系的资金结构,但稳健的货币政策基调并没有改变。

“本次降准0.5个百分点(不含已执行5%存款准备金率的金融机构),大约释放长期资金1.2万亿元,为金融机构每年节约资金成本150亿元。这不仅直接降低了银行资金成本,而且有助于银行优化资金结构,提升资金配置能力,更好地服务实体经济。”温彬说。

但温彬同时强调,“本次降准不应被解读为货币政策取向发生改变。我国在去年疫情高峰过后,货币政策就逐渐回归常态,央行主要通过逆回购和MLF操作调节市场流动性,引导市场利率围绕政策利率运行,这种流动性调节的常规模式基本形成。12月15日,有9500亿元MLF到期,且政府债券发行、缴税高峰、年末年初时点临近,可能导致流动性缺口加

有助房地产行业稳健发展

江瀚同时表示,对于房价而言,降准并不会推动房价的大幅度上涨。

对于此次降准对房地产行业的影响,盘和林对记者表示,“降准对于楼市起到稳定作用。在前几个月,房地产行业中少数企业出现了短暂流动性问题,我国坚持房住不炒的大原则不变;但同时,政策层面也通过降准的方式,来缓解房地产行业流动性紧张的问题,防止违约,为房地产行业运营提供合理流动性,以保持房地产行业整体稳健发展。”

盘古智库高级研究员江瀚也向记者指出,对于房地产市场来说,当前降准对于房地产市场的影响会比资本市场更加深远。

因为在江瀚看来,一是对于房地产企业来说,降准能够有效降低房地产企业的融资成本;二是对于购房者来说,降准可以有效地提供市场的流动性,当前虽然房地产信贷已经有所放松,但是降准之后信贷放松的可能性应该会进一步增加,对于想要买房的人而言,降准

无疑能够帮助购房者有更好的资金支持。三是对于已经有房贷的人来说,存款准备金率的下降,虽然不像降息一样直接影响贷款利率,但是当前的房地产信贷大部分都采用LPR(贷款市场报价利率),所以降准有助于推动LPR水平的下降,从而降低有房贷人的房贷压力和负担。

不过,江瀚同时表示,对于房价而言,降准并不会推动房价的大幅度上涨,因为“房子是用来住的,不是用来炒的”这个理念依然会持续下去。

值得注意的是,易居研究院智库中心研究总监严跃进还对记者表示,“此次降准最大的变化在于,金融机构支持实体经济的长期稳定资金来源能够有效增加,金融机构资金配置能力能够提高。换句话说,以银行为核心的金融机构,未来贷款的额度和投放贷款的能力将明显增强,其显然会影响今年12月份以及明年上半年的贷款投向。”

前,全球由于受变异毒株奥密克戎影响疫情有所抬头,全球供应链复苏迟缓,此时通过降准可以让我国制造业保持活力,以便保持产能在疫情期间支撑全球供应链。

中国银行研究院研究员梁斯12月6日在接受《中国经营报》记者采访时分析说,“降准有利于提高金融机构积极性,进一步降低企业融资成本。此次降准后,金融机构加权平均存款准备金率降至8.4%,这在降低对金融机构考核压力的同时也为提供了长期、稳定的资金来源,有助于提高金融机构服务中小企业的意愿和能力。此外,降准释放的资金为零成本,每年预计将降低金融机构约150亿元的资金成本,这将有

效缓解金融机构的负债压力,带动贷款利率下行,继续推动企业综合融资成本下降,达到进一步为实体经济减负的效果。”

央行有关负责人答记者问时也表示,此次降准的目的是加强跨周期调节,优化金融机构的资金结构,提升金融服务能力,更好支持实体经济。一是在保持流动性合理充裕的同时,有效增加金融机构支持实体经济的长期稳定资金来源,增强金融机构资金配置能力。二是引导金融机构积极运用降准资金加大对实体经济特别是中小微企业的支持力度。三是此次降准降低金融机构资金成本每年约150亿元,通过金融机构传导可促进降低社会综合融资成本。



2022年中国经济将稳字当头。 本报资料室/图

大。本次降准释放的一部分资金可用于归还到期的MLF,减轻央行的公开市场操作压力,另一部分资金用于补充中长期资金,有助于保持流动性合理充裕。因此,本次降准是货币政策的常规操作,不改变稳健的货币政策取向。”

上述央行有关负责人也表示,“稳健货币政策取向没有改变。此

次降准是货币政策常规操作,释放的一部分资金将被金融机构用于归还到期的MLF,还有一部分被金融机构用于补充长期资金,更好满足市场主体需求。人民银行坚持正常货币政策,保持政策的连续性、稳定性、可持续性,不搞大水漫灌,为高质量发展和供给侧结构性改革营造适宜的货币金融环境。”

因而从房地产的角度看,严跃进认为,“这需要注意两个方面:第一,在降准的大背景下,银行对于房贷投放的力度可以增强,因为资金配置能力在提高,进而有助于包括按揭贷款、开发贷款等领域的活跃,尤其是此前银保监会提及重点保障刚需和改善型购房需求,预计后续房贷多投向此类领域;第二,房贷将进一步放松,利好房地产市场的活跃。但也要注意一点,房地产市场依然要把握调控的主线,若是出现违规资金进入房地产,各类调控也必须进行收紧。换句话说,合理的房贷需求,可以更好地得到满足。但是违规的房贷需求,依然要收紧。”

记者采访获悉,此次降准还利好股市,有望推动股市跨年行情的演绎。

盘和林对记者表示,“降准为股市带来了流动性,也为投资人带来了信心,推动金融股等股市权重板块上行。当前我国股市注

册制下,IPO逐渐常态化,北交所启动后,资本市场股票标的数量有所增加,所以维持一定的流动性投放有利于资本市场稳定,能够让股市平稳度过岁末年底流动性枯水期。同时,当前国际经济状况不容乐观,欧美部分国家经济基本面走衰导致欧美股市波动加剧,降准也是为了防止潜在的外部资本市场风险传导,未雨绸缪,提前补充资本市场流动性,维护资本市场稳定。”

前海开源基金首席经济学家杨德龙也持类似看法,“通过降准来释放流动性成为一个重要的政策选择。一旦降准,这将会对于股市的跨年度行情起到很大的推动作用。”

还有一些机构也称,降准整体上利好市场,预期短期受政策压制影响最大的金融地产板块、大盘价值风格有望得到修复,并有望推动股市跨年行情的演绎。

量在8~9月陷入负增长后,10月货运量同比数据再度恢复正增长。

2021年国铁集团货物发送量目标为37亿吨,预计同比增长3.4%,前10个月已完成全年任务的83.92%。

10月,国家铁路发送电煤1.22亿吨,同比增长25%,环比增长21%。中欧班列方面,前10个月,中欧班列开行1.26万列,运送货物121.6万标准箱,同比分别增加26%、33%,均超2020年全年总量。

就四季度货运工作,国铁集团人士称,要最大限度增运增收补欠。持续推进“公转铁”,努力多运多超,促进货运能力不断增长。国铁集团人士对《中国经营报》记者表示,年底用煤需求高峰已经来临,预计四季度铁路货运量在大宗

货物运输的加持下会持续增长,保证全年计划发送量完成。

客运方面,前10个月,国家铁路发送旅客21.82亿人次,同比增加4.3亿人次,同比增长回落至24.54%。前6个月至前9个月,国家铁路累计客运量同比增长分别为67%、63%、43.41%和34.3%,同比增速呈明显下降趋势。

受疫情影响,前三季度国家铁路客运量较2019年同期减少28.51%;当前铁路客流恢复到2019年同期的71.49%。国铁集团方面要求,客运要在搞好疫情防控的同时,紧盯短途客流特别是刚性出行客流,采取更加灵活精准的措施增运补欠,尽最大努力减少疫情的冲击和影响。

下转 A4

前10个月铁路货运量31亿吨 国铁集团调减部分经营目标

本报记者 路炳阳 北京报道

2021年前10个月,铁路货运量呈现微增态势。国家铁路发送货物31.05亿吨,同比增速较前三季度增至5.36%,其中10月货运量3.55亿吨,同比增加9.91%。中国国家铁路集团有限公司(以下简称“国铁集团”)权威人士近日向《中国经营报》记者透露上述数据。

就铁路经营工作,近日国铁集团召开全路电视电话会议,会议透露,受客观因素刚性影响,国铁集团对全路经营目标任务、部分指标进行了据实调整。国铁集团人士强调,要向市场要收入、保工资,争取更好的经营结果和工资收入。

国铁集团人士对《中国经营报》记者透露,当前对全路经营任

务指标主要进行的是调减,主要目的是为企业减负减压,以最大限度落实经营责任,完成盈亏目标,但他没有透露调减后的具体目标值。

就当前经营工作突出矛盾,国铁集团人士指出,在坚守盈亏目标方面,各铁路局集团公司存在不平衡的问题,在一些单位和领导干部当中出现了难以直接从市场取得收入的清算型企业比较典型的“年底现象”。国铁集团人士称,必须高度重视,严格考核激励等方面,切实防止松懈情绪。

据《中国经营报》记者统计,2021年国家铁路货物累计发送量同比增速从5月开始持续下降,前6个月至前9个月,货运量同比增速分别为8.90%、6.20%、5.48%和4.8%,增幅放缓趋势明显。其中单月货运

量在8~9月陷入负增长后,10月货运量同比数据再度恢复正增长。

2021年国铁集团货物发送量目标为37亿吨,预计同比增长3.4%,前10个月已完成全年任务的83.92%。

10月,国家铁路发送电煤1.22亿吨,同比增长25%,环比增长21%。中欧班列方面,前10个月,中欧班列开行1.26万列,运送货物121.6万标准箱,同比分别增加26%、33%,均超2020年全年总量。

就四季度货运工作,国铁集团人士称,要最大限度增运增收补欠。持续推进“公转铁”,努力多运多超,促进货运能力不断增长。国铁集团人士对《中国经营报》记者表示,年底用煤需求高峰已经来临,预计四季度铁路货运量在大宗

货物运输的加持下会持续增长,保证全年计划发送量完成。

客运方面,前10个月,国家铁路发送旅客21.82亿人次,同比增加4.3亿人次,同比增长回落至24.54%。前6个月至前9个月,国家铁路累计客运量同比增长分别为67%、63%、43.41%和34.3%,同比增速呈明显下降趋势。

受疫情影响,前三季度国家铁路客运量较2019年同期减少28.51%;当前铁路客流恢复到2019年同期的71.49%。国铁集团方面要求,客运要在搞好疫情防控的同时,紧盯短途客流特别是刚性出行客流,采取更加灵活精准的措施增运补欠,尽最大努力减少疫情的冲击和影响。

下转 A4

继续实施积极财政政策 中央定调2022年经济工作

本报记者 杜丽娟 北京报道

议提出的宏观政策要保持连续性、稳定性、可持续性有所不同,今年政策主要强调稳健有效。

中国社科院财经战略研究院副院长杨志勇在接受《中国经营报》记者采访时表示,这表明明年经济工作的重要任务将是稳字当头,各部门的政策推进也将遵循稳中求进的要求。“需要注意的一个情况是,明年政策虽然是稳中求进,但和今年不同的是,明年政策发力可能会适当靠前。”

政策有效性

在杨志勇看来,稳健有效的政策要求,是对明年宏观环境的概括性表述,具体实施中可能更突出有效性这一特点。

这种判断,基于中央经济工作会议对明年财政支出进度和强度节奏加快的要求。按照会议精神,明年要保证财政支出强度,加快支出进度,同时要适度超前开展基础设施投资。

杨志勇进一步向记者解释,之所以强调支出节奏,更重要的原因在于如果安排了支出,但没有进度要求,那就不会产生任何效果,最终也不能形成实物工作量。

记者了解到,今年以来,中央政治局会议也多次强调,积极的财政政策要提升政策效能,兜牢基层“三保”底线,合理把握预算内投资和地方政府债券发行进度,推动今年底明年初形成实物工作量。

随着“十四五”开局之年接近尾声,“形成实物工作量”的要求,也成为当前稳定经济增长的需要。

“形成实物工作量”,主要是指的政府花钱要花出实效,要稳扎稳打形成重大基础设施、市政工程、新基建等看得见的“实物工作量”,这样的投资对拉动经济增长才真正有效。

以债券发行为例,在国新办新闻发布会上,国家发改委投资

副司长、一级巡视员吕文斌表示,今年上半年,地方政府专项债券发行进度较去年放缓,下半年发行的专项债券规模将高于去年同期。

当地方政府专项债券成为地方政府项目建设的重要资金来源时,其对于交通、能源、农林水利、生态环境、社会事业、物流基础设施、市政和产业园区基础设施、国家重大战略项目、保障性安居工程等领域投资,也发挥着重要的拉动作用。

吕文斌表示,国家发改委将指导督促各地方高质量做好明年专项债券项目准备,加快推进项目前期工作,争取明年专项债券早发行、早使用、及早形成实物工作量。

事实上,在财政政策提质增效,实现预期效果的同时,防范财政风险也成为政策落地中不可忽视的内容。为此,中央经济工作会议提出,党政机关要坚持过紧日子,严肃财经纪律。坚决遏制新增地方政府隐性债务。

“从今年数据看,无论是企业、居民还是政府部门的债务率都创了新高,债务风险在进一步累积,今天的会议精神也传达出要控制风险的信号,因为遏制隐性债务的目的也是为了进一步防范金融系统性。”一位金融业内人士介绍。

政策注重精准

事实上,每年中央对宏观经济政策的定调,都是根据对当时经济环境的预测而做出的权衡,因此,一切经济政策及经济制度也是随市场经济发展的客观要求而展开。

在此基础上,会议提出,明年积极的财政政策要提升效能,更加注重精准、可持续。值得注意的是,自2008年中央开启新一轮积极财政政策以来,到今年中央经济工作会议要求,我国已经连续13年发布实施积极财政政策的决定。

虽然积极财政政策的具体内容,在不同年份呈现不同的特点,但每年财政政策对促进宏观经济稳定都发挥了重要作用。

去年中央经济工作会议曾提出,积极的财政政策要提质增效、更可持续,保持适度支出强度,增强国家重大战略任务财力保障,在促进科技创新、加快经济结构调整、调节收入分配上主动作为。

对比今年会议要求,我们可以看到,政策更加聚焦市场主体的微观感受。按照会议要求,明年要实施新的减税降费政策,强化对中小微企业、个体工商户、制造业、风险化解等的支持力度,适度超前开展基础设施投资。

来自国家税务总局的数据显

正监管保障公平竞争,同时强化知识产权保护,营造各类所有制企业竞相发展的良好环境。

中国社会科学院大学副校长张斌认为,考虑到目前全球疫情防控工作仍在持续,加之明年中国经济发展过程中的不确定性,2022年我国宏观政策强调稳健有效,主要是要保障经济增长的平稳性,这在一定程度上可以对冲部分风险。

尤其是“十四五”开局之后,明年我国将召开党的二十大,这是党和国家政治生活中的一件大事,因此要保持平稳健康的经济环境、国泰民安的社会环境、风清气正的政治环境。

按照中央经济工作会议精神,财政政策和货币政策要协调联动,跨周期和逆周期宏观调控政策要有机结合。继续做好“六稳”“六保”工作,持续改善民生,着力稳定宏观经济大盘,保持经济运行在合理区间,保持社会大局稳定。

中央经济会议还提出,结构政策要着力畅通国民经济循环。要深化供给侧结构性改革,重在畅通国内大循环,重在突破供给约束堵点,重在打通生产、分配、流通、消费各环节。要提升制造业核心竞争力,启动一批产业基础再造工程项目,激发涌现一大批“专精特新”企业。加快形成内外联通、安全高效的物流网络。加快数字化改造,促进传统产业升级。要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位,加强预期引导,探索新的发展模式,坚持租购并举,加快发展长租房市场,推进保障性住房建设,支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求,因城施策促进房地产业良性循环和健康发展。

基于这些改革内容,微观政策方面,会议提出要持续激发市场主体活力,提振市场主体信心,深入推进公平竞争政策实施,加强反垄断和反不正当竞争,以公

人保资管基金经理频繁离职 多只债券型产品募集失败

本报记者 陈嘉玲 北京报道

万亿资管巨头公募业务遭“滑铁卢”。

近10位基金经理离任

自去年以来，人保资管经历了两波基金经理离职潮。

截至目前，人保资管已近10位基金经理离任或离职。

2021年11月底，人保资管发布基金经理变更公告称，由于工作调整，田阳离任人保福泽一年定期开放债券、人保安惠三个月定开、人保鑫瑞债券、人保鑫泽纯债、人保货币的基金经理一职。天天基金官网显示，目前田阳已无任何在管基金，现任基金公司一栏为空。

根据人保资管此前披露的信息，2017年6月，田阳加入该公司公募基金事业部，历任固定收益高级交易员、固定收益基金经理助理。自2019年7月10日，任人保货币市场基金、人保鑫瑞中短债债券型证券投资基金的基金经理。根据

12月6日，中国人保资产管理有限公司(以下简称“人保资管”)公告称，由于人保安惠三个月定开基金资产净值低于2亿元，触发该

基金合同约定的终止条件。加上人保添利9个月定开基金和人保纯债一年定开，这已是人保资管今年内被清盘的第三只基金。

基金经理接连离任、新发产品募集失败、数只基金清盘、管理规模大幅下降……保险系公募的劣势在这家公司身上尽显。

Wind统计数据，2020年四季度，田阳曾同时管理6只公募基金，基金资产净值总计达105.11亿元。

实际上，自去年以来，经历了两波基金经理离职潮。

2020年5月，债基金经理魏瑄、FOF基金经理武丹离职。6月份，管理偏股混合型基金的李道滢，从人保资管离开转战方正证券。7月份，公司老将梁婷离职，梁婷有着20年从业经历，早在2017年11月便加入公司任投资总监；其离职前，更是先后卸任了8只产品的基金经理职务。2020年10月份，同样经验丰富的张伟离职，进一步加剧了债券型基金经理短缺的情况。此外，刘笑明因个人原因离任数只指数型、量

化型产品的基金经理职务，但未见转任公司其他工作岗位的信息。

2021年5月，FOF基金经理武丹离职，债基金经理高洁也不再管理基金。同时，因工作调整，彬彬管理着的人保沪深300、人保中证500两只指数型基金，交由石晓冉接手，后者自2018年加入人保资管后任量化研究员。

接连而至的离职潮和离任潮，令人保资管人才短缺的状况雪上加霜。截至目前，人保资管共有9位基金经理，约管理着30只基金，即平均每位基金经理管理着3.33只产品。其中，在管基金总规模最高的是程同朦、张宇、张丽华和朱锐，分别约为31.46亿元、29.45亿元、6.05亿元和3.71亿元。

在田阳离任后，上述5只产品中，人保福泽一年定期开放债券、人保鑫泽纯债的现任基金经理为朱锐；人保鑫瑞债券、人保货币则增聘程同朦为新任基金经理，其中人保货币系与张宇共同管理。

其中，程同朦是今年7月份刚加入人保资管公募团队的“新人”。程已有11年证券从业年限，任职机构包括爱建证券、东兴证券、包商银行、方正富邦基金等，且其在方正富邦基金管理过7只基金。尽管从业经验丰富，但从Wind咨询统计的任职回报和年化回报来看，除了方正富邦金小宝的业绩排名靠前外，其他债券基金排名均靠后，如方正富邦瑞利纯债A在1374只基金中排名第1093位。

又一债基新品募集失败

自8月3日起开始发行的人保利淳，前后经历3个月的募集时间，最终功亏一篑。

人保资管又一债基新品发行失败，这是该公司2020年以来第三只募集失败的基金，也是全市场今年第四季度以来第六只宣布募集失败的基金。

11月初，人保资管发布《关于人保利淳债券型证券投资基金基金合同不能生效的公告》。据公告称，截至2021年11月2日基金募集期限届满，本基金未能满足基金备案条件，故本基金《基金合同》不能生效。

在此之前，人保中债1~3年国开债和人保中债1~3年农发债均为于2019年10月24日获得中国证监会准予注册的批复，截至2020年7月22日基金募集期限届满，基金未能满足基金备案条件，基金《基金合同》不能生效。

值得注意的是，早在2019年12

月31日，人保利淳就获得中国证监会准予注册的批复，今年2月5日获得同意延期募集备案的函。时隔6个月后，该基金在今年8月3日才开始正式募集。

《中国经营报》记者查阅基金合同还了解到，其备案条件是自基金份额发售日起3个月内，在基金募集份额总额不少于2亿份、基金募集金额不少于2亿元人民币且基金认购人数不少于200人的条件下，基金募集期届满或基金管理人依据法规及招募说明书可以决定停止发售。

也就是说，自8月3日起开始发行的人保利淳，前后经历3个月的募集时间，最终功亏一篑。

对于新品募集失败，究其原因，首当其冲的或是业绩欠佳。据了解，人保利淳A/C拟任基

金经理是朱锐。朱锐曾先后在农业银行总行资产管理部和富国基金固定收益部、嘉实基金机构投资部任职，2020年1月份加入人保资管公募基金事业部。2020年6月3日，朱锐开始掌管人保双利A/C，是其履新后接手的首只基金。截至目前，朱锐一共管理着5只基金，主要为偏债混合型和中长期纯债型产品。或是与人保资管基金经理捉襟见肘的现状有关，目前正在募集期的人保福欣3个月定开A/C，拟任基金经理亦是朱锐。

过往业绩表现上，截至2021年三季度末，人保双利的资产净值仅为0.6亿元，近一年的收益率为2.82%，在344只同类基金中排名308位。

此外，Wind数据还显示，朱锐管理的人保鑫盛纯债A，任职回报

为4.34%，年化回报为3.03%，回报排名为1317/1941(记者注：与1941只同类基金对比，该基金排在第1317位。)；人保中高等级信用债A的任职回报为2.18%，年化回报为1.53%，回报排名为1844/1941，基本处于“垫底”位置。

除了朱锐管理的产品外，人保资管的其他产品也存在着类似的情况。比如，人保鑫瑞中短债A、人保鑫利债券、人保转型新动力分别排名为135/165、244/336、830/1489。其中，货币基金“人保货币”，与330只同类基金对比排在第269位；并且其成立以来的收益率为2.54%，低于行业位数2.9%；截至2021年三季度末，人保货币的基金总规模仅为29.45亿元，远低于同类基金总规模平均数285.36亿元。

陷入“迷你化”窘境

与同行对比，人保资管的基金规模陷入“迷你化”的窘境更为凸显。

不仅新发产品未能获得市场认可，部分老产品也正因规模“迷你化”而无奈清盘。

12月6日，人保安惠三个月定开基金进入清算程序，若加上人保添利9个月定开基金和人保纯债一年定开，这已是人保资管今年内被清盘的第三只基金。

人保资管旗下基金清盘潮持续蔓延，随之而来的是：整个公募基金管理规模的急剧缩水。

公开资料显示，人保资管成立于2003年，是我国第一家保险资产管理公司。2017年1月，人保资管公募基金管理业务资格获批，随后陆续发行基金产品，开展公募业务。Wind资讯数据显示，2017年三季度末，其基金资产规模为48.06亿元，到2017年四季度末，规模增长近4倍至167.05亿元。

2018年第四季度，是人保资管公募基金资产规模的“巅峰”，一度达到428.90亿元。此后便一路滑坡，2019年末和2020年末，其存续基金资产规模分别为223.70亿元和125.96亿元。截至2021年三季度末，人保资管存续基金的净值规模仅为49.53亿元，较二季度末减少了25.22亿元。

今年四季度，伴随着人保安惠三个月定开基金清盘、债基新品募集失败等情况，规模继续缩水。截至2020年12月8日，基金总规模仅为49.42亿元，可谓是回到了展业之初的规模。

从规模组成来看，以2021年三季度末为例，仅人保货币

就独占了29.45亿元的规模，超过其他所有基金的规模总和。而除了人保货币外，人保资管其他产品的规模均在3亿元以下，更是有半数产品的规模不足亿元。

有意思的是，关系着规模命脉的人保货币，常常出现规模骤降的情况。从2020年开始，每逢中报或年报报告期末，人保货币规模就会猛增，而在一季度末或三季度就会出现明显的下滑。例如，人保资管从二季度末的74.75亿元下滑至三季度末的49.53亿元，主要由人保货币规模从54.69亿元下滑至29.45亿元所致。

与同行对比，人保资管的基金规模陷入“迷你化”的窘境更为凸显。目前全市场共有6家保险系公募。除了人保资管和泰康资产管理有限责任公司(以下简称“泰康资管”)两家开展公募基金业务的保险资管公司外，还有太平基金、国联安基金、国寿安保基金、华泰保兴基金。

截至12月8日，国寿安保基金、泰康资管、国联安基金、太平基金以及华泰保兴基金的规模分别是2371.61亿元、875.46亿元、655.14亿元、536.21亿元和307.42亿元，合计4746.84亿元。可见，人保资管的规模仅是其余5家规模总和的零头。

就多只基金清盘、基金经理频频离职的原因以及如何应对规模陷入“迷你化”等问题，《中国经营报》记者致电、致函人保资管方面，截至发稿前，暂未获得回复。



品牌咨询 / 品牌战略 / 品牌设计 / CI.VI.LOGO设计 / 数字营销传播 / 包装与产品设计 / 商业体验空间 / 导示设计

信仰专业的力量
Focus Insight

全国统一客服热线
400-890-8989

广告



23年历史
2014年“国家文化产业示范基地”
2017年曾获“国家级工业设计中心”
中国4A会员单位

2014年至今
获得300多项国际大奖



租用农地 建设规模疑超容积率

洛阳龙凤山古镇的“仿古”生意

本报记者 黄永旭 王登海 洛阳报道

作为历史文化名城,河南洛阳拥有令人羡慕的文化遗产,多个朝代在此建都,历史遗迹颇丰。

但住房和城乡建设部、国家

巨资建设仿古镇

据了解,龙凤山古镇生态旅游度假区项目总占地5000余亩,分三期建设,计划总投资30亿元。目前占地1200亩,投资8亿元的一期建设已全部完成,度假区现开放的景点主要有:伊水谣古镇、民宿村、特色酒店、游乐场、风车花海、研学基地等。

记者采访了解到,龙凤山古镇自开门营业以来就毁誉参半,评价好的认为,龙凤山古镇的建设为当地市民提供了一个游玩的好去处,从而进

租用农地

事实上,早在2012年,原国土资源部、国家发展和改革委员会印发的《限制用地项目目录(2012年本)》和《禁止用地项目目录(2012年本)》就明确指出,大型游乐设施、主题公园(影视城)、仿古城等项目,禁止占用耕地,亦不得通过先行办理城市分批次农用地转用等形式变相占用耕地。

“国家政策将仿古城等项目列入限制用地项目目录,其初衷就是为了节约集约用地,保护耕地。这种项目往往占地面积大,建筑密度低,也不在闹市区。”北京法学会不动产法研究会理事、北京金诉律师事务所主任王玉臣认为。

11月30日,记者前往伊川县自然资源局采访,该局办公室主任称相关业务人员不在局里。12月1日,记者再次到伊川县自然资源局采访,该局土地利用股工作人员称,龙凤山古镇项目只在2020年获得了两宗土地的使用权,面积约为200亩,除此之

文物局2019年的通报指出,在对国家历史文化名城和中国历史文化名镇名村保护工作开展评估检查时发现,洛阳市在古城或历史文化街区大拆大建、拆真建假。

一方面是历史文化街区的大拆

一步完善了当地的旅游化生态结构,提升了整个城市的知名度。评价不好的认为,龙凤山古镇就是在山谷兴建的仿古建筑罢了,只是把大街小巷的各种小吃汇聚在了一起,“远不像快手、抖音上宣传的那么好。”

龙凤山古镇建筑风格多为青砖黛瓦飞檐翘角的仿古建筑,一期已经进入运营状态,在古镇最西边是民宿村,核心区域是商业街区,主要经营业态是潼关肉夹馍、重庆

外,无法提供别的任何信息。

伊川县政府官网公示的国有建设用地使用权出让成交公告显示,2020年3月13日,洛阳龙凤山景区管理有限公司(以下简称“龙凤山景区管理公司”)获得两宗土地的使用权,土地编号分别是YDJ2019-40、YDJ2019-43。其中,YDJ2019-40地块面积为117857.45平方米,成交金额为7778.76万元,YDJ2019-43地块面积38923.85平方米,成交金额2569.16万元。

除了上述两宗土地之外,记者了解到,龙凤山古镇的建设还租用了当地的农用地。位于龙凤山古镇东南侧的石瑶村村民李向阳(化名)向记者介绍,龙凤山古镇项目于2017年引进,2018年开始施工建设,原来村里的耕地都被征用以修建古镇。

关于征地详情,李向阳回忆道,“2018年前后,村上宣传要退耕还林,要求村里人把土地流转出来,流转费一年一亩地700元。当时,有村

大建,另一方面却是当地大量“仿古”建筑的兴起。位于洛阳伊川的龙凤山古镇,即是当地典型的仿古建筑。

据了解,龙凤山古镇生态旅游度假区项目总占地5000余亩,分三期建设,计划总投资30亿元。截至

小面等地方小吃,除此之外还有酒店、游乐场、花海等设施。

龙凤山古镇内的餐饮从业者告诉记者,龙凤山古镇曾在短时间内出现了游客爆满的局面,但最终“昙花一现”,运营至今,曾经火爆的局面不再重现。“主要是很多游客来了之后发现,与其他古镇没有差别,于是在口口相传之下,使得这里的游客越来越少。现在已经稳定下来了,节假日、周末游客稍微多一点。”

民赞成流转土地,毕竟上面有退耕还林政策,而且栽树并不会破坏土地。”

不过,古镇开始建设之后,村里人发现,土地并没有全部用于植树造林,而有一部分用去修建古镇。李向阳介绍,以退耕还林的名义流转土地,最终却修建古镇的行为,引起了村民的极力反对,村民担心经过施工建设之后,原来的土地难以复垦,“退耕还林可以接受,但是古镇用耕地去修房子,那肯定不愿意。”

在众多村民的反对下,原来的土地流转方式无法继续,“后来就开始政府征地了,一次性买断,最后一批征地就是去年,征地补偿费一亩地5万元。”但是,李向阳也表示,无论是前期土地流转,还是后期土地征收,村民都没有直接参与签订协议和合同,全由村委会办,“村上把流转费和征地款直接发给村民,我们手里啥合同都没有,地就交出去了。”

记者在桥沟村、槐树洼村等走访时,当地村民都称,龙凤山景区

目前,占地1200亩的一期已经建成运营,其主要建筑风格多为青砖黛瓦飞檐翘角的仿古建筑。

此外,《中国经营报》记者还了解到,龙凤山古镇或还存在超容积率建设的行为。

“古镇旅游应该以原生丰富的历史资源和文化背景吸引游客,但是为了推进经济发展,进行大规模的现代化开发建设,各种仿古建筑和千篇一律的毫无特色的仿古商业街的建设,给游客带来枯燥乏味的感觉。”业内专家认为,旅游者喜欢体验异地的真实文化,但是,一些模仿式、没有原生文化系统的仿古镇只得其形,未得其髓,将会在仿古建筑中渐行渐远。

管理公司还租用了这两个村的地。

对于村民所说的内容,以及龙凤山古镇项目土地来源,伊川县自然资源局土地利用股工作人员均表示不清楚。记者查询伊川县近几年的土地征收情况发现,伊川县2018年第三批乡镇征收的土地中,城关街道石瑶村的4.6公顷土地在征收计划中,全部为耕地。此外,记者查阅伊川这几年的土地征收情况,与该项目最近的土地征收即为征收的石瑶村耕地。

记者获得的一份伊川县城关街道办事处石瑶村村民委员会和龙凤山景区管理公司于2018年年底签订的土地租赁协议显示,龙凤山景区管理公司租用了约1000亩土地,土地租赁期限为20年,即从2018年12月1日至2037年11月30日止,租赁土地的用途是用于采石园花海等休闲农业建设。租赁合同还约定,每年的租金共计为70万元,在协议期间,不得随意更改土地用途。

超容建设?

记者在采访中了解到,龙凤山古镇的建设不仅没有严格控制限制类用地项目供应,还可能存在超容积率建设的行为。

根据伊川县政府官网公示的国有建设用地使用权出让成交公告,龙凤山景区管理公司获得的YDJ2019-40、YDJ2019-43两宗旅游产业用地,容积率≤0.3,建筑密度≤15%、绿地率≥20%,使用年限为40年。

记者获得的一份资料显示,根据项目方提供的数据,YDJ2019-40地块的容积率需要提升至0.65,YDJ2019-43地块的容积率需要提升至0.45。

对此,政府方面提出了两种补缴方案,一是将已经出让地块及地上附着物按市场评估价值评估补偿收回后重新出让,缺点是需要大量资金;二是行政处罚后,按规委会研究容积率补缴出让金(行政处罚已免)。

为何会超容建设?“多建面积多盈利,在利益的驱动下而违法犯规。”王玉臣认为,超容积率建设会导致整个项目的建设超出原定建筑规模而违法用地,甚至还可能违规建设、违法施工。

“首先,这很明显属于违法用地,即违反了土地使用权出让合同的相关约定,应当受到土地管理法等相关土地方面违法的处罚,比如拆除、罚款、恢复原状等。其次,这种情况往往还伴随着违规建设,即并没有取得相应的超建面积的规划手续,如建设工程规划许可证等,则属于违规建设,应当受到违反规划的相关处罚,比如没收违法所得、罚款、恢复原状等。最后,还可能存在违法施工,如果超建面积没有规划手续、土地手续,也不可能有相应的施工许可,则亦存在违法施

工,应当受到违法施工方面的处罚,比如停工、处罚等。”王玉臣认为,在这种情况下,项目单位应当积极和相关部门进行沟通,如实上报违法违规的事实,接受相关部门的处罚。如果最终不拆除超建面积,则需要补缴土地价款。

根据《建设用地容积率管理办法》规定,以出让方式提供国有土地使用权的,在国有土地使用权出让前,城市、县人民政府城乡规划主管部门应当依据控制性详细规划,提出容积率等规划条件,作为国有土地使用权出让合同的组成部分。任何单位和个人都应当遵守经依法批准的控制性详细规划确定的容积率指标,不得随意调整。

根据《建设用地容积率管理办法》规定,以出让方式提供国有土地使用权的,在国有土地使用权出让前,城市、县人民政府城乡规划主管部门应当依据控制性详细规划,提出容积率等规划条件,作为国有土地使用权出让合同的组成部分。任何单位和个人都应当遵守经依法批准的控制性详细规划确定

房产交易大厅人流量减少过半

上海二手房市场“等风来”

本报记者 盛兰 张振 上海报道

“‘量价齐跌’的行情，不知道何时才能好转。”对于从业已15年的房产中介刘峻（化名）来说，今年上海市二手房市场冷暖交替有点超出他的预料，市场前景也难以预判。

据上海本地媒体披露的最新数据显示，今年11月，上海二手房单月成交量为1.5万套，在成交价格方面，11月也创下了今年以来的最低价，均价为3.8万元/平方米。

热点房源“昙花一现”

近期，上海二手房市场频频出现价格异常房源，成为所属区域的价格洼地，给原本冷清的二手房交易市场带来了局部的热度。

上海市徐汇区百汇园的一套房源由于一夜之间降价800万元，成为当地二手房市场中的热门房源，吸引了大量看房者。但负责代理销售该房源的链家房产中介吴峰（化名）向记者坦言：“降价800万元只是个噱头，是业主刻意营造出的‘甩卖’假象。该房源的业主也算是同行，对市

场的操作手段以及议价方式比较在行。”

吴峰还向记者展示了该房源在链家内网显示的调价记录。记者注意到，在11月12日，该房源的挂牌价由4180万元下调至3380万元。而事实上，该业主在7月的报价是3380万元，7月末该业主突然将挂牌价上调了800万元至4180万元。

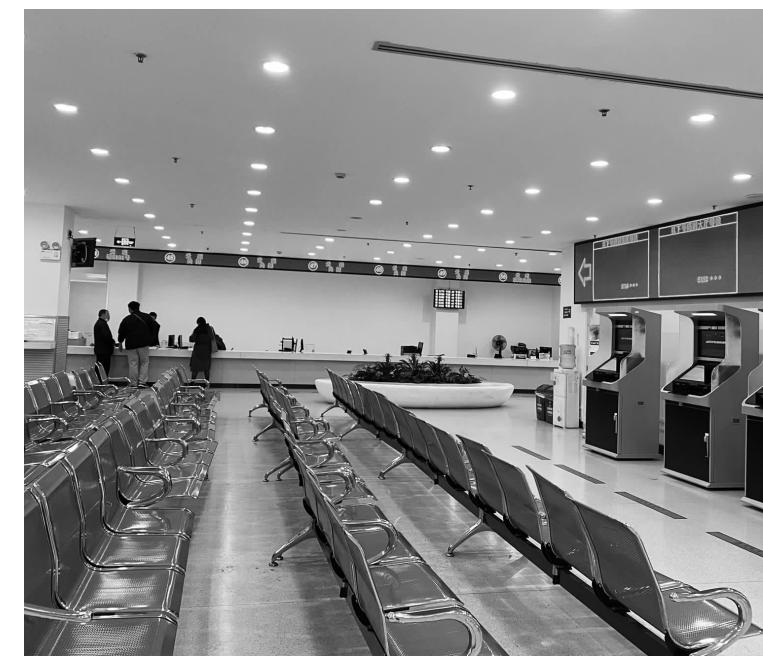
“目前该房源仍处于在售状态。”吴峰透露道，“之前来看这套房源的购房者确实比较多，但

另外，上海市继杭州市之后也开始推行买方和卖方“手拉手”签约模式，房地产交易“去中介化”明显。10月26日，上海市房地产交易中心通过其官方网站发布《通告》称：为持续优化营商环境，方便人民群众存量房买卖合同网上签约，即日起在“一网通办”开通存量房买卖双方未通过中介交易网上签订合同（以下简称“手拉手交易网签”）服务。

在二手房交易市场持续低迷的背景下，上海市部分区域

自今年10月以来涌现出了众多热点房源，吸引了大量看房者，但大多是业主的营销套路，市场热度并不持久。例如，在近期引发舆论关注的百汇园一套房源“降价800万元”，便是业主通过“先上调再降价”方式营造出来的假象。

对于上述业主大幅提高或者降低房源挂牌价格的行为，上海房屋管理局相关负责人回复记者采访时表示：“这具有市场的自发性，不属于违规行为。”



如今，上海市浦东新区不动产登记交易大厅的日均人流量已不及年初的一半。 本报资料室/图

交易市场归于平静

部分房源带有增多和短期成交火热，并非上海二手房市场的全貌。

近日，记者实地走访上海市浦东新区不动产登记交易大厅发现，前来办理房地产交易业务的市民人数并不多，在窗口办理业务也不需要排队。12月4日，记者通过浦东不动产微服务平台查询了解到，该交易大厅当天的叫号信息系统显示，签约受理业务的窗口办理人数据为0。

与之形成鲜明对比的是，记者在2月初走访该交易大厅时还是一幅热火朝天的景象，多个签约受理业务的办事窗口前排队人

数超过20人。

上海市浦东新区不动产登记交易大厅一位工作人员向记者解释道：“自从今年7月以来，二手房交易量下降了很多。目前，每天来交易大厅办理业务的人流量较少，和今年初相比已经至少减少了一半多。”

根据上海本地媒体公布的每月交易数据计算，尽管11月的交易量较10月环比上升了15%，但相较6月2.8万套的成交量，11月的成交量已经下降了46%。

事实上，在今年7月至9月，上海二手房市场的成交量分别为2.4万套、1.8万套、1.2万套，呈现出连

续下滑状态。直至今年10月，成交量才环比增长了8%，但仍旧在市场底部徘徊，和2020年同期相比更是下降了53%。

在价格方面，11月的成交均价也创下今年以来的最低，已降至3.8万元/平方米，和10月的3.9万元/平方米相比每平方米下降了1000元。而10月的成交均价相较于去年同期也已经下降了7%。

记者梳理发现，上海二手房市场7月的成交均价为4.2万元/平方米，此后几个月的成交均价一直未超过4万元/平方米。

位于浦东新区杨东板块一位

房产中介人员向记者表示：“在上海绿城小区内，有一套房源今年10月的挂牌价为1299万元，均价12.3万元/平方米左右。目前，挂牌价已调整到1250万元，但是这两天已经有客户将价格压到1190万元了。”此后，记者了解到，该房源总价再次下调了50万元。

对于上海二手房市场发展的趋势，亿翰智库研究总监向记者坦言：“明年‘小阳春’或许将不会出现，除非政策面有较大的变动。目前，上海二手房市场整体上还处在调整的周期中，短期内回暖的可能性不大。”

央行降准释放1.2万亿元资金

房企焦急等待新周期：“政策底”渐显“市场底”难判

本报记者 盛兰 张振 上海报道

12月7日，迎来了二十四节气中的第21个节气：大雪。这一天，原本是天寒地冻、大雪纷飞的先兆，但在A股地产板块，多家房企迎来了久违的上涨暖意。

Wind数据显示，当日沪深两市共有52只个股封死涨停板，而涨停的个股则主要分布在房地产等板块，截至当日收盘，Wind房地产行业指数（886057.WI）上涨了1.16%。其中，中南建设（000961.SZ）股价涨幅达到10.13%，而新黄浦（60038SH）股价涨幅也超过了9.9%，阳光城（000671.SZ）和新城控股（601155.SH）股价则分别上涨超过7%和6%，板块中多只ST股也都出现了涨停现象。

就在此前一天，中共中央政治局召开会议，分析研究2022年经济工作并强调：“稳健的货币政策要灵活适度，保持流动性合理充裕”。“要推进保障性住房建设，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求，促进房地产业健康发展和良性循环。”

对于地产板块表现强劲的原因，国内一家头部上市房企相关负责人张勇（化名）向《中国经营报》记者解释道：“根据会议精神，至少体现出国家在政策层面对房地产业没有了进一步加码调控的迹

象。此外，由于地产股本身调整的时间已经够长够深，跌无可跌，因此对市场的利好消息，反应会比较强烈。”

12月6日，中国人民银行宣布决定于12月15日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点，共计释放长期资金约1.2万亿元。对于央行此次全面降准的原因，中国交通银行金融研究中心首席研究员唐建伟在接受记者采访时表示：“其中一个重要的原因在于今年部分领域信用风险加大，如部分头部房企信用风险暴露事件增多。为防范化解金融风险，信用端已经开始偏松调节。”

融机构用于补充长期资金。”

值得注意的是，上海证券发布的研究报告显示，截至12月中旬，预计有9500亿元的MLF到期。实际上，此次全面降准真正释放的流动性有限，“即使届时中国人民银行对到期的MLF全部不续作，也只有2500亿元的增量。”

上述报告进一步指出，相较于高达32万亿元的基础货币存量而言，2500亿元的增量规模对改善基础货币增长的作用，实在有限，此次对冲性释放流动性增量改善不到1%。因此，中国人民银行维持货币环境中性偏紧的政策意图，实际上并未改变。

“整体而言，降准对于资金面确实是一个利好消息。”张勇也向记者表示，“事实上，最终可以流入到房地产行业的资金量，是很有限的。此次降准对房地产融资的实际影响有限，主要还是心理上的‘宽慰’。”

与此同时，中共中央政治局12月6日召开会议，分析研究2022年经济工作。会议强调：“要推进保障性住房建设，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求，促进房地产业健康发展和良性循环。”

“这为房地产行业释放了较强的支持信号。”易居研究院智库中心研究总监严跃进则向记者解释道：“‘支持’一词已经具有非常强的信号，预计后续在土地政策、金融政策、购房政策等方面都将给予更多支持。”

严跃进还表示：“此外，合理住房需求，可以理解为刚需住房和改善住房的购房需求。过去房地产政策的目标主要是‘平稳健康发展’，而此次会议则首次提出了‘良性循环’。这主要是为了避免房企爆雷风险对市场情绪造成较大影响，最终使得市场变为‘死水’。”

市场持续转冷

今年以来，房地产行业经历了一系列的“难关”，国内房企正面临着一场由于现金流不足而导致的“流动性危机”。

从今年6月开始，国内已经有10家房企“爆发”地产美元债违约事件。而与此同时，在国内债券市场和地产信托市场也出现了大量违约案例。对此，张勇表示：“地产股已经跌无可跌。因此，政策端稍微释放一些利好消息，市场的反应会比较强烈，股价也容易出现大涨的现象。”

Wind数据显示，截至12月3日收盘，申万房地产指数今年以来已下跌16.36%，位居行业跌幅榜第四位。而在个股方面，华夏幸福、蓝光发展的跌幅都超过了50%，分别下跌了74%和63%。

一个重要背景是，中国人民银行和银保监会在2020年末联

“政策底”逐渐显现

事实上，在房企出现债券违约事件后，政策端便开始逐渐放松。12月3日，银保监会新闻发言人表示：“现阶段将重点满足首套房、改善型住房按揭需求，合理发放房地产开发贷、并购贷。”

而在实际执行层面上，央行金融统计数据显示，10月末，银行业金融机构个人住房贷款余额37.7万亿元，当月增加3481亿元，较9月多增1013亿元。同时，10月房地产贷款投放较9月大幅回升，环比多增超过1500亿元，其中房地产开发贷款环比多增500多亿元。

在业内人士看来，这说明房地产融资逐步回归正常。据媒体报道，相关金融管理部门透露，今

年11月，房地产贷款投放量在10月回升的基础上，继续保持环比、同比双升态势，初步预计同比多增约2000亿元。

“房地产市场的‘政策底’已经逐渐显现，不过至于‘市场底’何时会出现，还需要等待。”张勇坦言，“事实上，从10月左右，‘政策底’便已经在逐渐显现。尽管政策回暖对市场将产生正向作用，但这中间存在时间差，导致当前房企销售仍在持续下行。”

“此外，当‘市场底’出现后，与房企的‘业绩底’也存在时间差。因此，不论是今年房企的年报还是明年初的财报，业绩表现可能都不会特别‘漂亮’。这需要时间去慢慢恢复。”张勇强调。

克而瑞地产研究发布的信息显示，近期，个人按揭贷款确实有边际改善的趋势，上海、成都和南京等多城放贷周期大幅缩短。例如，上海放款周期由此前的4个月以上缩短至2个月，合肥由此前的6个月以上缩短至3个月。

不过，对于央行此次降准是否等同于救市的疑问，克而瑞方面则给出了否定答案。“去杠杆仍是行业主旋律，房地产资管新规‘三道红线’和房地产贷款‘两道红线’还将继续落实下去，高负债、高杠杆经营房企终将被市场所淘汰，强化风控、稳健经营才是企业的根本出路。”

北京城建前高管内幕交易被查 信息披露只字未提

本报记者 余燕明 北京报道

最近，证监会天津监管局的一纸《行政处罚决定书》，掀开了牵涉北京城建投资发展股份有限公司(600266.SH,以下简称“北京城建”)的一桩内幕交易。

2020年8月份，北京城建为提振上市公司股价筹划进行股份回购前，时任该公司董事、副总经理、

党委书记的梁伟明，控制并操作一个借名证券账户，以138.3万元的价格突击买入了北京城建的25万股股票，3个月后卖出时，梁伟明获利7.6万元。

这桩内幕交易最终被监管部门立案调查并坐实，证监会天津监管局决定没收梁伟明违法所得7.6万元，并处以50万元罚款。

过去几年里，梁伟明一直是北

京城建薪酬最高的董事及高管，他于2020年从上市公司领取了逾113万元的税前报酬。但却由于内幕交易非法获利7.6万元，他从上市公司悻悻而去。

今年4月下旬，北京城建公告称董事会收到了梁伟明的辞职申请，其“因个人原因”申请辞去上市公司董事、副总经理等职务。而实际上，这一时间点证监会天津监

局正在对梁伟明内幕交易案立案调查、审理。

值得注意的是，作为北京城建的董事及副总经理，梁伟明涉嫌内幕交易案被立案调查，上市公司层面从未对外披露过相关信息。

对此，北京城建一名证券事务代表在电话里向《中国经营报》记者表示，上市公司已按照上交所的要求依法依规进行信息披露。

通过借名账户买卖股票

梁伟明通过控制一个杨姓人士的借名证券账户，操作北京城建股票的买卖交易。据查，该账户从2019年初至2020年8月中旬从未买卖过北京城建的股票。

据记者了解，证监会天津监管局在对梁伟明的《行政处罚决定书》中，详细介绍了梁伟明内幕交易北京城建股票行为的事实及经过。

2020年5月下旬，北京城建2019年度股东大会上，部分中小股东提出，上市公司一季度业绩亏损，同比大幅下滑，股价持续下跌，提议公司推出回购股份方案，维护中小股东利益。

之后，北京城建董事长陈代华决定由董事会秘书张财广牵头，投资证券部着手收集回购股份案例资料，研究公司回购股份事项的可行性。

2020年7月底，张财广向北京城建党委书记梁伟明、总经理储昭武、董事长陈代华汇报了《关于回购公司股份的分析报告》，梁伟明表示对回购事项无异议，陈代华决定启动回购股份及聘请中介工作，由张财广牵头，投资证券部和董秘部负责实施。

2020年8月份，北京城建经办公会、董事会先后审议并通过了以集中竞价交易方式回购股份的相关议案。2020年8月底，上市公司发布《关于以集中竞价交易方式回购股份预案的公告》。

据此，证监会天津监管局认定，北京城建以集中竞价交易方式回购股份的预案，依照《证券法》等相关法规，构成上市公司内幕信息，且内幕信息形成时间不

晚于2020年7月底，公开于2020年8月底。

作为上市公司的董事、副总经理及党委书记，梁伟明至晚在2020年7月底就已知悉这一内幕信息。

梁伟明通过控制一个杨姓人士的借名证券账户，操作北京城建股票的买卖交易。据查，该账户从2019年初至2020年8月中旬从未买卖过北京城建的股票。但在2020年8月14日、21日，梁伟明操作借名证券账户累计买入北京城建的25万股股票，买入成交金额138.3万元。

梁伟明控制并操作借名证券账户买入北京城建25万股股票的交易使用资金，属于该证券账户的资金余额。在此之前，梁伟明向这个借名证券账户转入了200万元资金。

大约3个月后，即2020年11月17日、18日，梁伟明再次操作借名证券账户卖出了所持北京城建的25万股股票，卖出成交金额146.2万元，扣除税费后从中获利7.6万元。

据杨伟明在接受证监会天津监管局调查时称，借名证券账户买卖交易北京城建股票的资金归属于其本人所有。

经证监会天津监管局立案调查及审理，作为上市公司董事、副总经理及党委书记，梁伟明在内幕信息敏感期内控制并操作借名证券账户买卖交易北京城建股票的行

为，违反了《证券法》的相关规定，构成内幕交易。

针对梁伟明内幕交易北京城建股票一案，证监会天津监管局对其作出了行政处罚决定，没收梁伟明违法所得7.6万元，并处以50万元罚款。

记者向北京城建方面了解该公司对梁伟明内幕交易案作何评价，北京城建一名证券事务代表不予置评，仅称“相关案件在证监会天津监管局公开的《行政处罚决定书》里已经说得很清楚，不要妄加猜测”。



证监会天津监管局的一纸《行政处罚决定书》，掀开了牵涉北京城建的一桩内幕交易。时任该公司董事、副总经理、党委书记的梁伟明，控制并操作一个借名证券账户，以138.3万元的价格突击买入了北京城建的25万股股票，3个月后卖出时，梁伟明获利7.6万元。 本报资料室/图

立案调查期间低调辞职

证监会天津监管局对梁伟明内幕交易案进行立案调查及审理时，从北京城建获取了相关会议材料，并向北京城建相关人员做了询问笔录。

在证监会天津监管局立案调查及审理期间，梁伟明低调地从北京城建抽身离去。

今年4月下旬，北京城建发布公告称，公司董事会收到梁伟明递交的辞职申请，因个人原因，他申请辞去上市公司董事、副总经理等职务。

梁伟明申请辞职的两个星期前，北京城建刚刚披露2020年度报告。但在其年报及上述董监高辞职等相关公告内，上市公司对梁伟明内幕交易北京城建股票行为正在被证监会天津监管局立案调查及审理的情况只字未提。

根据对梁伟明内幕交易案的《行政处罚决定书》披露，早在2020年12月份，证监会天津监管局已对梁伟明控制并操作的借名证券账户买卖北京城建股票的交易使用资金进行了核查取证。

与此同时，证监会天津监管局对梁伟明内幕交易案进行立案调查及审理时，从北京城建获取了相关会议材料，并向北京城建相关人员做了询问笔录。

根据证监会发布的《上市公司信息披露管理办法》第二十二条第十六款相关规定，上市公司董事、高级管理人员涉嫌违法违规被证监会立案调查，属于发生可能对上市公司证券及其衍生品种交易价格产生较大影响的重大事件，投资者尚未得知时，上市公司应当立即披露，说明事件的起因、目前的状态和可能产生的影响。

但北京城建在梁伟明内幕交易案被证监会天津监管局立案调查及审理期间，对此只字未提。为此，记者向北京城建方面求证了解上市公司未进行信息披露的原因，该公司这名证券事务代表不置可否，其称“已按照

上交所的要求依法依规进行了信息披露”。

据记者查询公开资料获悉，至今年4月下旬辞职前，梁伟明从2006年开始一直出任北京城建的董事、副总经理，2016年起同时兼任了党委书记，负责上市公司党的工作和全面工作。

梁伟明不仅是北京城建资历最老的董事及高管之一，还是过去几年里从上市公司领取了最高薪酬的董事及高管。其中2020年度，梁伟明从北京城建获得了超过113万元的税前报酬。

不过，即便如此高薪，梁伟明还是冒险进行了这桩内幕交易，最终非法获利7.6万元被立案调查后从北京城建悻悻而去。

另据记者了解，北京城建在二级市场的股价从2015年涨至高位以后，几年间持续下跌至2020年5月下旬的4.8元/股左右。

应中小股东提振股价的要求，北京城建从2020年9月上旬开始着手以集中竞价交易方式回购股份，一直持续到2020年11月中旬。

两个月时间里，北京城建使用了近6亿元资金，从二级市场回购了逾1亿股股票，占上市公司总股本的4.51%，回购最高价格6.14元/股，回购最低价格5.47元/股，回购均价5.89元/股。

据记者测算统计，北京城建在2020年5月下旬召开2019年度股东大会时，上市公司股价约为4.8元/股左右，至2020年11月中旬完成股份回购时，上市公司股价涨至5.6元/股上下。

值得一提的是，北京城建在

2020年11月18日发布《股份回购实施结果暨股份变动公告》，梁伟明则十分精准地在2020年11月17日、18日卖出了所持北京城建的全部股票，出清套现。

福星惠誉介入广州旧改 多个项目开发周期超十年

本报记者 陈靖斌 广州报道

今年10月底，广州旧改市场又迎来了一家“过江龙”。

福星惠誉控股有限公司(以下简称“福星惠誉”)与广州开发区建设投资有限公司在广州黄埔实验室举行战略合作框架协议签约仪式，随后双方就黄埔区周边城市更新工作进行交流。

据悉，福星惠誉是湖北上市企业湖北福星科技股份有限公司(000926.SZ,以下简称“福星股份”的全资子公司，一直深耕武汉旧改市场。

这让福星惠誉在武汉市场赢得了一席之地，但错过了全国化的最好时机。虽然早在2013年，福星惠

起底福星惠誉

福星惠誉并非第一家介入广州旧改市场的“过江龙”。近两年来，随着广州旧改提速，引来了上海升龙、云南俊发与河南瀚宇等多家外来“过江龙”涌入抢食。

公开数据显示，2020年，广州至少有53个旧村改造项目确定了合作(意向)企业，改造面积约3965万平方米，总投资额约3034亿元。

作为一家来自湖北的房企，福星惠誉对广州及全国大部分房地产市场都相对陌生，而这次通过与国企合作的形式介入广州旧改市场，与扎根的知名房企“抢地盘”，并不轻松。

公开资料显示，福星惠誉是福星股份的全资子公司，后者于1999年在深交所挂牌，彼时其主营业务为钢丝绳相关产业，不涉及房地产业。直至2001年成立了福星惠誉，商品房销售才成为其主营业务之一。

福星惠誉便提出了全国化发展战略，但直到2017年下半年才真正加速全国化布局。

值得注意的是，无论是通过招拍挂拿地，抑或是异地复制旧改之路，福星惠誉扩张中的资金问题都难以回避。

据记者了解，福星惠誉多个旧改项目，开发周期接近甚至超过10年，至今仍未完工。

福星股份相关负责人表示，项目进展和开发周期主要受地方政策及政府规划影响，目前相关项目正在按照计划推进中，公司会继续加大对开发工程进度、质量、投资、营销的管控力度，保障旧改项目顺利进行。

起底福星惠誉

福星惠誉成立后，由前福星股份董事长谭功炎的儿子谭少群接管。同时，房地产业务占福星股份的营收比重不断上升。

为了让福星惠誉更好地立足于房地产行业，谭少群制定了“立足武汉，坚持走城中村改造和旧城改造”的路子，谭少群曾对此表示，此发展策略可以让福星惠誉避开与大型房企“硬碰硬”的不利局面。

2004年9月，武汉启动了147个城中村综合改造，涉及土地总面积2.1万公顷。这一城中村综合改造政策，再加上谭少群的发展策略，近13年时间里，福星惠誉在武汉旧改市场积累了大量的土地资源，也让谭少群赚得盆满钵满。

根据中诚信证评出具的一份《信用等级通知书》，截至2017年6月，福星惠誉尚有304.38万平方米土地未拆迁，净利润也由最初的25.3万元增长至2017年的13.66亿元。

异地扩张遇阻

福星惠誉在深耕武汉旧改市场的同时，也尝试“走出去”，将其旧改战略全国化。不过，记者了解到，福星惠誉异地复制旧改之路并不顺利。

早在2013年，福星惠誉首次提出全国化、多元化、国际化发展方向。当年，福星惠誉收购了北京宇盛宏利房地产开发有限公司(以下简称“北京宇盛宏利地产”)79%的股权，进军北京旧改市场。通过这笔收购，福星惠誉获得位于北京市通州区永顺镇杨富庄村的旧改项目，占地面积2.6万平方米。

几年前，尽管通州摇身一变成为北京城市副中心，房价也实

现了翻倍，但受制于当地复杂的拆迁问题，时至今年上半年该项目状态仍在建。

根据2021年半年报显示，福星惠誉在收购北京宇盛宏利地产后，计划开发福星惠誉福星苑项目。据了解，该项目于2014年7月1日开工建设，福星惠誉持有其80%权益。按照投资计划，预计总投资16亿元用于该项目建设，如今已投入9.52亿元，但开工建设已过去7年半时间，截至今年上半年，竣工面积仍为零。

事实上，除了北京的旧改项目外，福星惠誉旗下多个位于湖北省的旧改项目，施工周期接近

甚至超过10年，至今仍未完工。

2021年半年报显示，福星惠誉·咸宁福星城2008年开工，福星惠誉·水岸国际、银湖孝感·银湖科技产业园于2009年开工，银湖科技仙桃·中小企业城于2011年开工，福星惠誉·东湖城、福星惠誉·福星华府(江北置业)于2012年开工，这些项目至今仍在建设中。

而福星惠誉在2017年后布局于陕西、湖南以及四川的4个开发项目，在2017年7月1日至2019年1月1日陆续开工建设，但时至2021年上半年，这些项目也都还处于在建状态。

其中位于四川成都的简阳凤

资金愈发紧张

无论是通过招拍挂拿地，抑或是异地复制旧改之路，福星惠誉在全国化布局的扩张中，资金问题都难以回避。

而福星惠誉营收净利双双下滑的拐点，源于2018年后。

Wind数据显示，2017年，福星股份营收116.59亿元，同比增长11.20%；归母净利润8.45亿元，同比增长45.49%。转折点发生在2018年，营收和净利润自此进入快速下滑通道。数据显示，2018~2019年，福星股份营收分别为107.35亿元、95.66亿元；归母净利润分别为11.35亿元、5.98亿元。

年报数据显示，福星股份在2020年实现营收75.01亿元，同比减少21.59%；归属股东净利润3.06亿元，同比减少48.73%；扣非

归属股东净利润为7442万元，同比减少88.42%。

此外，福星股份房地产板块在2020年实现结算面积56.08万平方米，同比减少29.86%；结算收入619122.57万元，同比减少23.72%；销售面积79.56万平方米，同比减少41.72%；销售金额119.06亿元，同比减少33.91%。

与此同时，福星控股在大本营武汉的经营状况也是每况愈下。据中指研究院数据，2020年公司在武汉楼市的市占率仅为2.37%，排名已下滑至第9位。

截至2021年9月30日，福星

股份又面临增收不增利的状况。

数据显示，福星股份主营收入84.08亿元，同比上升105.72%；归属净利润1.16亿元，同比下降44.49%；扣非净利润3416.05万元，同比上升50.86%。

除增收不增利外，福星股份的负债状况也不容乐观。

数据显示，截至2021年9月30日，福星股份资产负债率为74.58%，扣除预收账款的资产负债率为62%。

而福星股份的偿债能力也在连年下降。

数据显示，2018年至2020年，福星股份的流动比率分别为1.93、1.65以及1.35，速动比率分别为0.59、0.5以及0.36，截至2021年9月30日，福星股份流动比率已下滑至1.31，而速动比率也下降至0.33。

与此同时，福星股份的短期偿债压力也较大。Wind数据显

示，截至2021年9月30日，福星股份货币资金40.42亿元，短期借款7.05亿元，一年内到期的非流动负债达51.9亿元。

面对当前的资金状况，福星股份表示，未来，面对国内外宏观环境的不利影响，公司将继续坚持稳定发展的战略，把可持续发展作为战略发展的核心要素。在城市更新方面，采用多点布局、长期培育、稳步推进的策略；在产品方面，继续以住宅开发为主，在销售方面把握市场节奏，采取“以价换量”策略，提高销售去化速度；在资金方面，扩宽融资渠道，量入为出，保持现金流安全、稳健；在新产业方面，寻找上下游协同产业，抓住风口，稳步出击，增加新的盈利点。

有项目每平方米降价数千元

成都楼市迎年底冲刺

本报记者 陈雪波 王金龙 成都报道

“现在房屋单价只有1.8万元，我们当初是2.6万元买的。”近日，人民网领导留言板上一条消

调价风波

项目售楼处的一位置业顾问告诉记者，现在的房子按照备案价销售，只有一些房子可以给“砸金蛋送家电”等优惠。

上述降价项目位于成都天府新区兴隆湖往南约3公里，这个喊出“逐席递减”的项目并没有迎来开盘即罄的盛景，却因为“降价”引起了广泛关注。

在人民网领导留言板中，有购房者留言称：“7月我们买的价格是成都一房一价上的价格。现在9月，售楼部就以内部员工购房指标开始降价。现在直接对外宣称，工抵房打折。”而几个月的时间里，出现数千元的差价是这位购房者不满的原因。

不过，天府新区公园城市建设局在回复该网友留言时表示，“经了解，企业降价销售属于企业商业市场行为，未违反房地产相关法律法规。”

此番留言和回复被不少网友转发。在引起很大范围的关注之后，项目售价已经调回了备案价。项目售楼处的一位置业顾问告诉记者，现在的房子按照备案价销售，只有一些房子可以给“砸金蛋送家电”等优惠。售楼处的醒目位置有一块“感恩节专场，20套限量房源”的展板，其上标示的20套“限量房源”的精装房单价在2.37万元~2.59万元/平方米，已经看不到之前网友反映的“1.8万元”低价。

提到网上盛传的“降价”消息，这位置业顾问表示，前面有过一些优惠，但没有网上传的那么多，现在已经没有那些优惠政策了，而且最近都不会再有。

息引起了成都购房人的关注。留言显示，成都市天府新区一楼盘在几个月时间里，房屋销售单价下调了数千元。官方对此回应称“属于商业市场行为，未违反相关

法律法规。”

《中国经营报》记者走访发现，在成都房地产市场，上述“降价数千元”的情况并不多见，而该项目也已经调整了售价。

不过，有专家表示，今年下半年情况比较特殊，一些开发商有资金链紧张的情况，以价换量的现象普遍存在。而市场低迷可能在近两个月的时间里会依然持续。



临近年末，一些售楼处又开始为房产经纪人集中进行项目培训，准备通过渠道增加获客。

本报资料室图

记者电话后称，会进行回复，但到发稿前亦无进一步回应。

相比于新房，成都市二手房价格的变化趋势更为明显。根据诸葛找房数据，年内成都二手房均价在5月达到峰值1.64万元/平方米，随后持续走低，到11月均价已经降到了1.54万元/平方米。12月2日当天，成都市二手房涨价的有201套，而降价的则达到了1429套。

同策研究院研究总监宋红卫告诉记者，二手房比新房的价格波动更大是个普遍现象，不仅成都存在，其他城市，比如深圳、上海等一线城市的也是如此。新房价格管控较为严格，价格上涨或者下调都有幅度的限制且需要审批，因此，新房的价格整体波动较小。二手房市场更市场化，前期二手房市场价格上涨的幅度要明显高于新房，价格回调的幅度也会大于新房，这是正常现象，如果部分业主急于卖房，可能还有更大的优惠。

另一方面，“今年下半年情况比较特殊，房企资金链紧张，融资困难，以价换量的情况在大多数城市都存在”，在宋红卫看来，“这个情况在一定程度上会影响购房者的预期。”

回暖期待

不过，宋红卫说，市场当下的趋势还未到转向的时间。从单月的情况来看，不管是全国还是成都，最近两个月的房地产市场恐怕还会比较低迷。

虽然上述降价项目已经收回了大幅优惠的措施，但其售楼处依然能看到不少购房者在选购房子。和樾林语的销售现场也有很多接受项目培训的房产经纪人和看房的购房者。和樾林语的置业顾问告诉记者，最近买房子的人已经比前段时间多了，这与贷款利率下调有直接的关系：“10月份的时候贷款利率还是6.125%，现在已经下调到5.635%了。”据其介绍，相比上半年，近期的贷款审核条件也相对宽松，贷款审批更容易成功。

贷款利率下调在银行方面得到了印证。中国农业银行负责购房贷款业务的一位工作人员向记者表示，如果满足“首套房”的条件，现在的贷款利率确实是5.635%。

扩大信贷投放也获得了官方表态。11月23日，成都市发布的《关于精准应对疫情冲击全力实现年度目标的通知》中提到，将协调金融机构增加房地产信贷投放额度，加快发放速度，保障房地产企业和刚需购房人群的合理资金需求，并给予重点企业开发贷款展期、降息。

除了增加信贷额度之外，成都市也针对房地产开发商预售款监管资金出台了新的政策。11月1日，成都市发文称，在预售商品房项目的监管分户账内资金达到监管额度后，开发企业可申请支取多余部分资金。对于急需资金用于工程建设的项目，如满足相应条件，开发企业也可提出预售

款例外支取申请。这些文件被业界解读为对趋冷的房地产市场的“救市”政策。

就成都市房地产市场运行情况，记者联系成都市住建局并发送采访函，对方表示对此类问题暂时不便回应。

信贷政策的调整远不只是在成都。此前，央行在10月就曾表示，要保障好刚需群体信贷需求，在贷款首付比例和利率方面对首套房购房者予以支持。目前，银行个人住房贷款中有90%以上都是首套房贷款。

不过，宋红卫说，市场当下的趋势还未到转向的时间。从单月的情况来看，不管是全国还是成都，最近两个月的房地产市场恐怕还会比较低迷。

宋红卫也提到了房地产税对购房者心态的影响：“房地产税这个事情尽管还没有试点落地的细则，随着顶层设计的逐步推进，购房者对此的敏感性越来越强，这也是影响很多人观望的重要原因。”

12月7日，成都市迎来年内第三批次也是年内最后一次集中供地。在今年9月的成都市第二批集中土拍中，有52宗地块成交，6宗流拍，38宗底价成交，底价成交地块占到了7成。相比于第二批集中供地，第三批次取消了竞自持租赁住房面积的要求，配建要求也大幅减少，事实上会降低开发商的拿地成本。加之近期“降准”等利好消息，各方对接下来的成都楼市充满期待。

解码宝龙地产高质量发展之道：点燃双轮驱动“新引擎” 助力乡村振兴“加速跑”

区域深耕 增长势头强劲

本报记者 方超 石英婧
上海报道

业绩增长势头强劲、千亿目标在即、多家机构维持“买入”或“跑赢大市”评级……于港股上市的宝龙地产(1238.HK)，正稳健开启“新五年”征程。

相关数据显示，在1~11月期间，宝龙地产销售额931.3亿元，同比增长29.4%，而其2021年合约销售目标为人民币1050亿元，也即宝龙地产前11个月的目标完成率已接近九成。

除了千亿目标达成在即外，宝龙地产旗下的宝龙商业(9909.HK)亦保持快速增长势头，如11月27日，其旗下珠海高新宝龙广场、宜兴宝龙广场、义乌青口宝龙广场和舟山定海宝龙天地四个项目同时亮相，引发行业广泛关注。

花旗此前表示，宝龙地产今年上半年近七成的销售增长行业中领先，“而优质充沛的土储则为其持续增长提供了有力保障。同时考虑到公司稳健的商场开业计划及销售时间表，稳定的财务状况以及低融资成本优势，将持续支持公司业绩高增长。”

财务稳健 商管提速增质

与当前多家遭遇挫折的房企不同，秉持稳健运营策略的宝龙地产，在维持业绩增长的同时，亦在风险把控上保持一贯的高水准。

截至2021年6月底，宝龙地产净负债率为77.84%，剔除预收款后的总资产负债率为69.98%，现金比短债为109.29%，“三道红线”继续保持绿档，体现出其较强的经营能力和抗风险能力。

国信证券研报显示，截至2021年上半年末，宝龙地产平均融资成

本为6.43%。从结构上看，截至2021年上半年末，其银行借款+公司债占比75.4%，一年内到期债务占比28.9%，国信证券分析师对此表示，宝龙地产“财务稳健，债务结构健康”。

在此情形下，花旗、高盛高华、摩根大通、中金公司等多家境内外机构曾相继发布研究报告，维持宝龙地产“买入”或“跑赢大市”评级，多机构上调宝龙地产目标价，11月24日，宝龙地产绿色金融框架更是成功获国际评级机构标普认可。

如摩根大通此前认为，宝龙地

产在灵活的资产管理模式下，财务健康，维持绿档，此外，宝龙地产2021年上半年的业绩优秀，可以增强市场对其25%的盈利复合年增长率的信心，此增长在同行业中处于领先地位，继续看好宝龙地产发展，认为其被低估的投资性物业也将迎来更好发展。

不完全统计显示，在2021年下半年，土地市场热度下降，宝龙地

金融框架更是成功获国际评级机

构标普认可。

如摩根大通此前认为，宝龙地

产在灵活的资产管理模式下，财

务健康，维持绿档，此外，宝龙地

产2021年上半年的业绩优秀，

可以增强市场对其25%的盈

利复合年增长率的信心，此增

长在同行业中处于领先地位，

继续看好宝龙地产发展，认

为其被低估的投资性物业也

将迎来更好发展。

如同多个机构所判断，坚持



本报资料室/图

产亦在温州、福州、无锡等地落子，抢占市场机遇，公开信息显示，8月份，其在无锡第二批集中供地中竞得一宗地块，楼面价8274元/平方米，溢价率为0.46%。

西南证券研报显示，截至2021年上半年，宝龙地产土储总体计容建面3775万平方米，可售货值4759亿元，其中新一线和二线城市占比83.9%，长三角区域占比68.4%。平均土地成本3570元/平方米，仅为销售均价的22.8%。

而兴业证券分析师此前也表示，宝龙地产拿地模式保障其毛利

率持续保持行业领先水平，上述分析认为，宝龙地产未来两年仍将保持30%以上的毛利率，这是其业绩维持高速增长的基础。

目同日开业，如珠海高新宝龙广场，作为宝龙地产大湾区首作，也是珠海高新区首个大型商业综合体项目，其首日客流突破23万，受到外界广泛关注。

“‘十四五’宝龙地产将进入快速发展期，我们认为，宝龙地产的加速扩张将强化宝龙商业的品牌，为商业运营带来规模效应，”中泰国际分析师刘洁琦此前表示，“我们相信商场表现提升与轻资产拓展加速刚刚开始。”

或是许健康代表“许健康公益基金会”向复旦大学捐资5亿元、今年7月宣布捐赠1000万元紧急驰援河南防汛救灾……公益慈善领域的宝龙行动，颇受外界关注。

今年9月荣获第十一届中华慈善奖“在脱贫攻坚等慈善领域作出突出贡献的捐赠个人”“在抗击特殊时期慈善领域作出突出贡献的捐赠个人”两项表彰的许健康此前更表示，“一定要把慈善工作做好，多做一些奉献，把爱传递下去。”

股权转让传闻背后：麦田房产价值几何？

本报记者 余燕明 北京报道

最近几年，传统的房产中介生意开始受到资本的瞩目。

在北京中介行业，继我爱我家(000560.SZ)曲线上市、贝壳找房(BEKE.N)赴美上市后，排名第三的北京麦田房产经纪有限公司(以下简称“麦田房产”)据称将与互联网巨头“联姻”。

日前，有市场消息称，互联网巨头旗下的房产业务平台幸福里拟收购麦田房产20%的股权，相关手续正在办理，同时麦田房产将有部分高管调往幸福里。

捕获线下的“联姻”

不少集中涌入的资本都试图通过互联网轻资产模式对传统中介行业实现颠覆改造，但最后均告失败。

幸福里及其关联方，与麦田房产之间的“联姻”，从今年9月底开始已显露痕迹。

当时，一间名为“北京福旺房地产经纪有限公司”的中介企业发生了股权变更，北京金色麦田房产经纪有限公司将所持其全部股权转让予北京好房有幸信息技术有限公司，前者是麦田房产的全资附属企业，后者隶属于幸福里关联方。

根据北京福旺房地产经纪有限公司的司法纠纷记录，该公司实际开展过房屋买卖等中介业务，但外界无法知晓麦田房产向幸福里关联方出售该公司的具体目的。

毋庸置疑的是，如今在加快发展速度的幸福里，无法与广泛布局于线下社区的其他中小中介公司及经纪人割裂。

近期，幸福里方面对外确认，其已启动了融资计划，将引入外部战略股东，寻求独立发展。

据记者了解，在幸福里平台上，其开展的中介业务主要为新房、二手房买卖等交易服务，平台模式更近似58同城、安居客等房产信息平台，而不是拥有大量直营门店及强管控下加盟门店的贝壳找房。

《中国经营报》记者为此向麦田房产一位发言人核实上述市场传闻的真实性，其未正面确认，但表示公司近期将有官方信息对外发布。

据悉，麦田房产目前仅进驻了北京、福州、厦门3座城市，但它宣称将进驻全国100座城市。

麦田房产起家于福州，它的老板缪寿建，跟幸福里背后的张一鸣是福建老乡。麦田房产在2005年进入北京，从此北京成为麦田房产开展中介业务的核心城市，并将公司总部设置于北京。

先后在资本市场兑现价值的大型中介公司——链家、我爱我家均诞

生于北京，早已进入存量房市场的北京，已经是国内二手房买卖、租赁等交易规模最大的城市之一。

幸福里切入房产中介赛道，但与贝壳找房、我爱我家等房产服务平台的发展模式相似，除了线上流量，它们更加依赖广泛布局线下社区的经纪品牌、中介门店与经纪人。同时具备线上流量、线下规模优势的贝壳找房、我爱我家等头部中介，选择独立且相对封闭地发展成为房产服务平台。在此行业背景下，意在开拓房产中介业务的幸福里，退而求其次与麦田房产等其他中小中介公司“联姻”，几乎就是不多的选择。

业当月完成的存量房签约套数分别为75套、46套，市场份额均低于1%。

过去十年以来，不少集中涌入的资本都试图通过互联网轻资产模式对传统中介行业实现颠覆改造，但最后均告失败。

其中，爱屋吉屋、平安好房等互联网房产平台的昙花一现，房天下的日益式微，58同城、安居客遭受的竞争挤压，尤其是贝壳找房登陆美股的财富兑现，都在验证互联网对房产中介行业的线上切入，也无法与广泛布局于线下社区的中介门店与经纪人割裂。

幸福里依靠其关联方作为资本密集、流量庞大的互联网巨头的优势切入房产中介赛道，选择与除贝壳找房、我爱我家以外的麦田房产等中小中介公司“联姻”，几乎就是捕获中介门店和经纪人等线下资源的不多选择。

在贝壳找房、我爱我家登陆二级市场前后，它们与21世纪不动产、中环地产、58集团等在股权上均有“联姻”，以弥补线下、线上资源的短板，通过股权交换、吸纳资本的捆绑合作，这跟幸福里和麦田房产之间的“联姻”别无二致。

高昂的中介费率

麦田房产仅进驻了北京、福州、厦门3座城市。

由于幸福里对麦田房产的捆绑合作与收购传闻，麦田房产也开始受到外界关注。

但实际上，麦田房产与贝壳找房、我爱我家的规模体量、市场份额无法相提并论。

目前，麦田房产仅进驻了北京、福州、厦门3座城市。据麦田房产方面宣称，其在福州、厦门的市场份额稳居第一，在北京的市场份额跻身前三，历经20多年发展以后，已拥有900多家直营中介门店、1.4万多名经纪人，年促成交易额超过1000亿元，并保持了每年20%的发展增速，未来将进驻100座城市。

与之相比，到2021年上半年，我爱我家已进驻了全国35个城市，中介门店数量达到了4500家，含加盟店的员工总数量约为5.3万人，根据我爱我家未来三年的增长目标，GTV(交易总额)将过万亿元。

贝壳找房的规模体量更是远超麦田房产。到2021年第三季度，贝壳找房连接的中介门店数量达到了5.4万家，经纪人数量超过了51.5万名。2020年，贝壳找房促成的GTV(交易总额)接近3.5万亿元。

尽管麦田房产与贝壳找房、我爱我家的规模体量难以相提并论，但它在北京开展二手房买卖收取的中介费率毫不逊于这两家头部中介公司，最高可达2.7%。

早在2013年，北京市住建委印发《北京市房地产经纪管理办法》之前向公众公开征求意见，当时征集反馈意见当中市民最不满中介费过高，“2.2%的居间费率”成为众矢之的，市民要



有市场消息称，房产业务平台幸福里拟收购麦田房产20%的股权。 本报资料室/图

求调整中介佣金的收取方式及标准。

麦田房产一位人士在电话中向记者介绍，在北京，目前公司对二手房买卖向买家收取的2.7%的中介费率里，包含麦田房产收取总房款2.2%的居间服务费，另外还包含一家名为“金诚丰房产咨询服务(平潭)有限公司北京分公司”(以下简称“金诚丰北京分公司”)收取的总房款0.5%的交易保障服务费。

麦田房产这位人士进一步介绍，金诚丰北京分公司提供的交易保障服务包括协助办理房屋抵押登记注销手续、协助办理房屋评估按揭贷款申请手续、跟进审批进度、协助办理资金托管手续、协助办理房屋缴税及权属转移登记手续等。

“金诚丰北京分公司是麦田房产的合作公司，因为国家出台了相关规定，居间服务与后期交易保障不能是同一家企业。”麦田房产这位人士告诉记者。

不过，记者查询获悉，金诚丰北京分公司就是由麦田房产全资持股，并不属于独立第三方的合作公司。

北京市房地产中介行业协会一位人士告诉记者，根据住建部出台的《房地产经纪管理办法》的合規情况，但没有得到回应。

法》相关规定，区分了居间服务与提供代办贷款、代办房地产登记等其他服务，房地产经纪机构应告知消费者其他服务的内容和收费标准，且不得与居间服务混合标价、捆绑标价。

另据记者查询了解，缪寿建除了持有麦田房产绝大多数股权以外，还出资设立了福建金诚丰房地产担保有限公司(以下简称“福建金诚丰”)及其北京分公司，它们构成麦田房产的关联企业并为其创收。

麦田房产的多位从业人员告诉记者，福建金诚丰及其北京分公司开展业务包括为一些业主向小贷公司申请赎楼解抵押贷款时提供融资担保。但记者了解到，福建金诚丰及北京分公司并不拥有融资性担保牌照，其经营范围不得从事融资性担保业务。

其中，在福州，麦田房产一位从业人员告诉记者，若业主通过福建金诚丰进行房产解抵押，将要向其支付解抵押贷款金额的0.6%~1.5%的费用。

《中国经营报》记者为此向麦田房产方面求证了解金诚丰北京分公司、福建金诚丰及其北京分公司开展的赎楼贷款担保业务的合規情况，但没有得到回应。

产品力打造品牌内核 美的置业稳中求进

2021年房地产市场瞬息万变，房企开始调整自身的发展节奏顺势而为。从长期而言，房企想要谋求稳健发展，与其提升产品力密不可分。

以美的置业为切入点，探究其区域深耕以及城市升级的战略，如何围绕“智慧地产”标签，多维度锻造产品力以及核心竞争力。

产品力成为“内生性”增长动力

随着住宅居住属性的回归，竞品质时代正式开启，企业自身活力、产品力、创新力和竞争力的塑造正成为房企可持续发展的重要标准。不论是回归住宅属性的政策趋势，还是消费升级带来的对居住环境要求的提升所形成的效应，房企的产品力已经越来越成为房企竞争发力的关键点。

近年来，不少房企开始探讨年轻化升级命题，从企业品牌、产品设计、营销层面等多维度向年轻消费群体靠拢。

今年8月，美的置业为进一步了解年轻用户需求并实践落地，率先推出了行业内真正由年轻业主全程深度参与的“新生代用户改善计划”，深度地聚焦“新生代”——听年轻人的声音，看年轻人的视角，理解年轻人的需求，从而引发行业内外诸多的关注与思考。

除了年轻化品牌探索，优质的、符合在地文化的理念居所，不仅意味着更快的去化，同时也将是获得市场溢价的驱动力所在。尤其是今年以来，一些热门城市开始以竞品质，代替竞价，决定土地拍卖的最终归属，产品的“高品质”摆到了房企长期竞争的重要高度。



产品研发构建“技术护城河”

对于房地产而言，企业自身产品力、创新力和竞争力的重塑，正在引领行业进入高质量发展阶段。

对美的置业而言，产品端也针对外部环境适应进化，并凭借研发技术逐步构建具备行业竞争优势的“技术护城河”。

在回归居住本质基础上，美的置业立足新科技时代，依托“美的智慧自研平台+制造业基因+结合前装”的核心优势，保持“智慧健康”赛道领先地位，做实产品核心竞争力，持续提升品牌溢价和口碑。

今年，美的置业推进的智慧健康光配方、空气配方、水配方、声音配方，成为把智慧场景从同质化推进到差异化的代表性案例。此外，公司和美的集团合作研发的以嵌入式干衣机为核心的家政模块，解决客户痛点的同时，也是发挥企业的制造业基因建立技术护城河的举措。

不仅如此，“碳中和”背景下，美的置业相继推出多项低碳建筑和新技术，2021年推动其昆明首个BREAM标准绿色低碳标杆项目，美的北京路9号(云字2021第1908号)。截至目前，美的置业全国已经有5个装配式构件生产基地。

同时，美的置业孵化“睿住班邸”装配式内装技术系统，推动家装产业的绿色转型，2020年“睿住班邸”打造了集成厨房SMC柜体，并应用公寓项目批量交付中。

据了解，上半年公司在相关产业链板块累计投入超10亿元；整体研发投入超1亿元，软件著作权累计48项，并获得CMMI 5级软件能力高成熟度认证和知识产权管理体系认证。

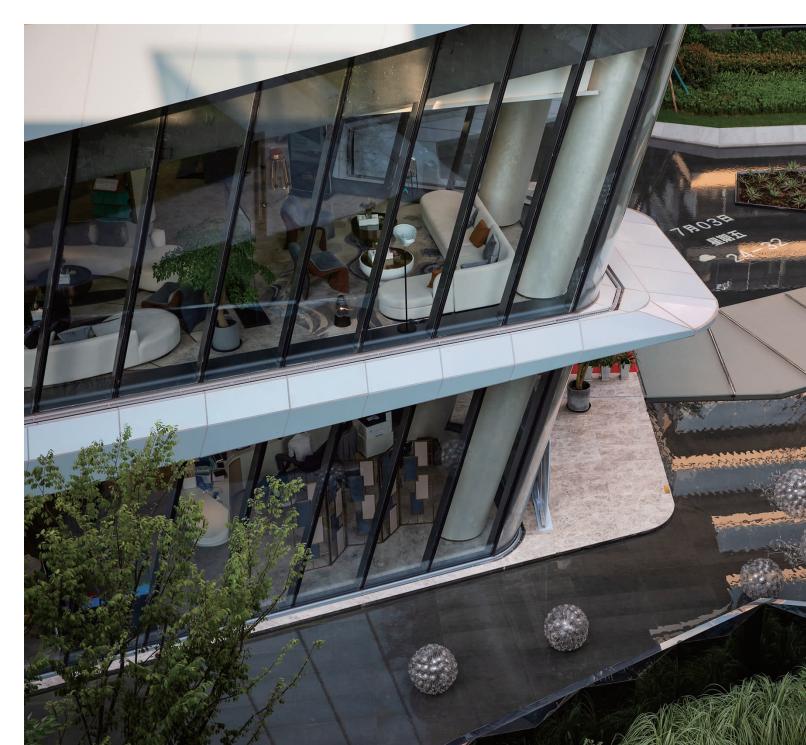
美的置业在区域深耕城市升级战略支撑下，实现了资源的集约化管理，充分发挥品牌的溢价效应。让产品力成为“内生性”增长动力之一，以品牌力和服务力筑起了企业良性发展的护城河。 广告

而作为美的置业另一标杆项目的南京美的山语熙府【苏(2020)宁栖不动产权第0048874号】，亦让产品力更具“温度”。近日，该项目还成功入选2021年全国十大品质作品。

据了解，该项目位置附近有一个600年前的古窑。本着保护性

建设原则，窑口由不同寻常的结构形态进行加固，不去扰动原有标高下的一分一毫，原址上拔地而起一抹形态优美的山坡，为后续的展示中心设计带来了机遇和挑战。美的置业不仅希望保留历史的痕迹，还能让居者感受到来自往昔的温度。

此外，该项目把架空层作为小区人行归家动线的温馨节点，柔美地串联住宅与公园、社区与城市。各种功能在此高度集约，物业亦可高效管理。取快递、社区登记、物业保修本来是生活琐碎的事件，因为建筑空间与景色的丰富性，而变为了这一次游园的享受。



实景图

广州多楼盘降价促销 “首付贷”重出江湖？

本报记者 蒋翰林 赵毅 广州报道

“从8月就开启降价潮，国庆、‘双11’的优惠一直持续有增无减，但成交少，都在观望。”广州番禺片区一位中介向《中国经营报》记者坦言。记者在走访广州楼市中发现，开发商为加紧推货去化，启动渠道推广的项目越来越多，售楼处现场身着白衬衣的中介多过客户。

楼盘变相降价

调控带来的去化压力下，工抵房频频出现在广州市场。据记者粗略统计，近期广州推出的工抵房楼盘数量有10余个。其中，位于金沙洲的时代水岸推出30套工抵房。

如果说国庆假期是广州新房打响的降价第一枪，那么现在的价格战则进入了白热化。

10月初，广州雅居乐天际715成为楼市焦点。项目推出30套工抵房，总价360万元/套起，直接让利至少150万元/套。彼时，项目称30套工抵房房源有限，售完即止。不过，一个月后的“双11”期间，项目继续推出一口价380万元/套，房源比之前更好，楼层、朝向任选。

记者向楼盘销售确认了降价消息，对方称这批特价房源主要用作工程款抵扣。通常情况下，

的场面，十分常见。

由于市场冷淡，开发商急于回款，今年11月起，更大力度的降价促销潮在广州开启。热门楼盘加入降价行列、推出特价“工抵房”、首付延期、“首付贷”等促销方式应有尽有。

2021年11月24日，广州市房地产中介协会发文表示，“0首付”“低首付”等销售信息违反广

开发商为加快回款，市场上的工抵房基本上要求一次性付清。但此次的工抵房不需要全款，销售人员称按揭即可。

调控带来的去化压力下，工抵房频频出现在广州市场。据记者粗略统计，近期广州推出的工抵房楼盘数量有10余个。

其中，位于金沙洲的时代水岸推出30套工抵房，房源南向望江，折扣最低至8折；增城奥园中新誉府，9月开盘价格约2万元/平方米，目前推出工抵房价格约为15000元/平方米，均价直降近5000元。

首付贷重出江湖？

焦虑的除了开发商，还有房产中介。记者以购房者身份走访时，有中介主动联系上记者，其表示，如果首付资金不足，可帮忙联系开发商合作的金融机构，操作首付贷。

记者在走访中发现，为了在价格战中赢得优势，甚至有开发商低于拿地价出售。

位于番禺大夫山的龙光天瀛推出特价房源，从项目的一份“精选单位表”中可见，有房源单价2.6万元/平方米起，要求7天内全款支付。据悉，去年3月，龙光天瀛首次开盘，当时价格为3.5万~4万元/平方米。

值得注意的是，龙光天瀛所在的地块于2019年被龙光集团有限公司以26375元/平方米的地价摘得，如今的优惠价已是面粉贵过面包。据介绍，此项优惠从国庆以来已持续超过一个多月。记者在今

年11月末询问时，销售人员仍表示：“目前我们都是清货阶段，价格

没什么变动。”

记者在走访中了解到，广州不少区域都有楼盘在降价的同时，为购房者提供首付分期服务，最长可在3年内免息分期缴付。例如远洋风景项目有销售人员介绍，购房客户只需1.5成首付，剩余1.5成首付可与合作金融机构做首付贷，最长可以3年分期付清。而这3年产生的利息可由开发商通过贴息免除。

对此，记者向远洋风景开发商远洋地产华南区域负责人求证，对方予以否认。该负责人表示，公司旗下所有项目都不存在首付贷操作，所有销售人员都经过培训不允许做出相关承诺。不过近期对购

房者首付款的支付，可适当延长

州房地产市场调控政策规定，已严重扰乱广州房地产市场正常秩序。不过，记者在走访中，仍有中介人员向记者保证，可根据个人需求延长首付缴纳期限，办理首

付贷等。

11月15日，国家统计局公布了10月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况，广州继9月以来，一二手房价第二次

“双降”。数据显示，广州一二手房售价环比分别下降0.3%、0.6%。记者梳理数据发现，新房房价已连续3个月环比下降，且降幅逐渐加大。



位于广州番禺的凯德山海连城。

摄影/蒋翰林

克而瑞研究中心指出，从工抵房的分布规律来看，数量和城

市市场热度呈现负相关关系，广

州、南京、苏州和厦门等城市10

月以来均迎来阶段性疲软，工抵房数量往往也较多。

均予以否认，表示没有与之合作操作首付贷。

经记者查询，该中介所在的广州市万纵地产代理有限公司，在今年2月成为广州市房地产中介协会会员。记者联系凯德山海连城的开发商凯德集团品牌部，对万纵地产代理公司所称首付贷操作进行核实。该品牌部负责人回应称，项目从未与万纵地产代理公司合作，项目一直监管并严禁销售代理公司进行任何违规操作。

11月24日，针对近期市场上房地产中介服务机构及从业人员通过微信等渠道发布有关“0首付”“低首付”等商品房销售广告信息，广州市房地产中介协会发

布了《关于规范房地产中介机构代理销售行为的郑重提示》，该行为违反广州房地产市场调控政策规定，严重扰乱广州房地产市场正常秩序。

记者随后多次联系万纵地产代理公司的负责人了解情况，对方均以“正在忙，不方便”为由挂断电话。

对于近期广州中介从业人员失范现象，广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉认为，关键是要结合信息平台的建设，同时把行业协会的作用调动出来，实现优胜劣汰，让诚信度高、服务好的机构和从业人员脱颖而出，成为买卖双方争相选择代理的经纪机构。

毛利率、核心利润下跌 华南城流动性隐忧

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

近日，华南城控股有限公司(1668.HK，以下简称“华南城”)发布2021年4月1日~9月30日止六个月中期财务业绩。

报告期内，华南城实现合约销售额70.2亿港元，同比下降13%；收入为61.66亿港元，同比下降13.2%。其中，物业销售及融资租赁收入录得44.83亿港元，同比下降22.5%。

值得注意的是，盈利方面，华南城的毛利率同比下降1.4个百分点至36.6%。该公司认为，下半财年(即2021年10月1日~2022年3月30日)的物业市场不容乐观，并预计到下一个财政年度的毛利率仍会受压。

但为了推动销售，华南城称或需要减价牺牲部分利润。双重压力下，如何使净利润保持在较合理水平，值得华南城仔细权衡与考量。

“维持资金流动性是最重要的任务。”华南城如此表示。截至2021年9月30日，公司总计息债务为366.08亿港元，资本负债比率为63.9%。报告期末，华南城加权平均融资成本上升至8.51%。

华南城计划如何从销售、成本管控、土地储备开发、融资等方面维持资金流动性？针对该相关问题，《中国经营报》记者致电致函华南城方面，负责投资者关系部门相关工作人员称，将采访函直接发送至邮箱即可，若有回应会联系答复。但截至发稿，对方未就采访函予以进一步回应。

毛利率承压

根据报告，2021年4月1日~9月30日，华南城的毛利同比下跌16.4%至22.58亿港元，毛利率小幅下滑。该公司称，主要是由于已售物业平均销售单价下降及建筑成本上升所致。简言之，即售价涨幅不足以抵消成本上升。

记者注意到，本财年一季度，华南城的销售均价为9500港元/平方米，二季度下滑至9100港元/平方米。此前，华南城曾将2021/2022财年的合约销售目标定为160亿港元。

在中期业绩额外资料说明中，华南城预期，随着建筑及人工成本攀升，住宅需求减弱，下半财年公司的住宅售价有下调压力，

融资成本走高

除了去库存，华南城计划未来用境内融资偿还境外债务以及补充流动性。华南城表示，未来会越来越重视境内融资，且尽量通过境内融资来补充流动性。

截至2021年9月30日，华南城总计息债务为366.08亿港元，资本负债比率同比下降3.7个百分点；期末计息银行及其他借贷合计为221.76亿港元；长短债比为6:4，相比截至2021年3月31日的5.6:4.4，短债比例有所下调；现金及银行存款约96亿港元，持有备用银行授信约181.85亿港元。

值得注意的是，报告期内，由于资本市场情况的变化，华南城的加权平均融资成本上升至8.51%。其中，计息银行及其他借贷、中期票据、境内公司债券及优

毛利率有机会下跌。该公司称，“集团毛利率受压。”

年报显示，华南城自身的定位为综合商贸物流企业，其核心业态涵盖专业批发市场、仓储物流配送、综合商业、电子商务、会议展览、生活配套及综合物业管理等，在深圳、南宁、南昌、西安、哈尔滨、郑州、合肥、重庆等地开发建设并运营项目。

年报显示，2017/2018财年、2018/2019财年、2019/2020财年，华南城毛利率分别为43%、43%、45.7%。

不过，华南城表示，在上半财年，公司的整体运营难度加大，且遭受国际贸易摩擦、疫情反复、郑

州华南城突遇百年大雨等多重不利影响，公司布局的多个项目的日常企划运营活动被迫缩减，客流人流有所下滑，同时物流成本增加。

2021年4月1日~9月30日，华南城的销售物业收入录得38.96亿港元，同比减少32.6%。具体而言，公司在含有“金九”的本财年二季度的销售额仅有约30亿港元，同比下滑31.2%。

从盈利指标看，报告期内，华南城母公司拥有人应占净利润增加0.5%至6.57亿港元；母公司应占核心净利润6.49亿港元，同比减少11.6%；每股基本盈利增加至8.12港仙。

记者注意到，除了物业销售，

华南城的其中一项重要现金流来源为其旗下的物业租金及管理服务等持续性收入，报告期内为公司带来16.8亿港元的收入。华南城表示，预计公司的持续性收入年增长不低于20%。

财报显示，截至2021年9月30日，华南城的投资物业达558.22亿港元，占非流动资产比例为88%；持作销售物业为451.61亿港元，占流动资产比例为72%。上述两项资产合计占公司总资产超过80%。

财报披露，按照华南城的商业模式，未来将保留若干物流及仓储设施、酒店等商业物业及商品交易中心商铺作为自营或长期出租用

途，以获得稳定持续性收入以及资产增值，余下商品交易中心商铺及住宅配套将逐步出售，为公司发展提供所需的现金流。

截至报告期末，华南城还有未开发土地约1650万平方米。该公司表示，这已足够未来三年的开发，并到2022年3月31日之前，没有大规模增加土地储备的计划。

值得注意的是，对比未开发土地的规模，华南城在今年4月1日~9月30日半年销售的面积仅有76.77万平方米。下半财年以及下一财年，公司的开工计划如何？记者就此致函华南城方面，但没有得到回应。

同时，惠誉预计，在当前市场条件下，华南城发行境内外债券将面临挑战，公司正计划通过内部现金生成、提取在岸抵押银行借款和资产处置来解决即将到期的债券。

值得一提的是，在今年6月举行的2020/2021财政年度业绩发布会上，华南城管理层曾表示，有计划将物业板块和商业管理板块合并打包后分拆上市。

彼时，华南城称，内部正在探讨是将上述资产分拆上市，抑或是引进其他战略伙伴进行合作，目标是将股东利益最大化，并会在适当时机公告。但在日前举行的截至2021年9月30日止六个月中期业绩会上，华南城方面并没有提及该事项的任何进展。

约为503.39亿港元。

另一方面，由于近来美元债市场较为波动，报告期内，华南城维持内地回购、归还美元债券及支付美元债利息合计6.5亿美元。管理层表示，后续仍将继续回购债券并注销，但要看时机。

值得注意的是，今年9月，标普全球评级将华南城的评级展望从稳定调整至负面。同时，确认该公司的主体信用评级为“B”及其未到期美元优先债券的长期债项评级为“B-”。

上述标普报告指出，华南城面临境外债券“到期墙”逼近，2022年度合计有9.7亿美元(约75亿港元)境外债券将到期，占公司截至2021年3月31日末的总债务约20%，“融资渠道变窄以及华南城

现有优先债券的收益率升高，该公司可能无法以合理成本进行再融资，并可能需要动用现金来偿付境外到期债务，这将对公司流动性状况产生负面影响。”

11月11日，惠誉将华南城长期发行人违约评级(IDR)从“B”下调至“B-”，展望为“负面”；将其高级无抵押评级从“B”下调至“B-”，回收率评级仍为“RR4”。

惠誉认为，华南城有一些选择可解决到期债务，如通过根据其投资性房地产投资组合和资产处置获得的在岸抵押借款，但该公司对这些计划成功执行的依赖性有所增加。华南城可能会使用现金偿还即将到期的债券，这可能导致公司的业务状况恶化。

“静通市容”成立当年即接大单 南通市容管理服务外包模式遭疑

本报记者 刘颂辉 上海报道

街头粗暴“狙击”沿街卖甘蔗的老人，一夜间让江苏静通市容管理服务有限公司（以下简称“静通市容公司”）引发众怒，当地多位官员也由此受到处分。

12月8日，南通市海门区发布官方通报，区纪委监委对12月6日发生在三星镇的“粗暴对待卖甘蔗老人事件”进行调查处置，三星镇综合执法局、海门区城管局的工作人员、主任科员和队长等分别被解除劳动关系、政务记大过处分，并责令三星镇镇长作出书面检查。

“事发后我们组织人员第一时间登门道歉，安抚老人的情绪。”12月8日，三星镇政府一位负责人在接受《中国经营报》记者采访时表示，目前已终止与静通市容公司的合作。

记者进一步调查发现，静通市容公司成立于2017年7月7日，法定代表人为张守鲲。也正是在这一年，南通市海门区开始探索将城市服务外包的新模式，静通市容公司在成立当年就曾中标江苏海门工业园区管委会的市容环境卫日常管控项目，中标价格为1188万元。

而自2017年以来，静通市容公司在南通市先后中标海门工业园区、海门港新区、海门高新技术产业园区和江苏海门叠石桥国际家纺产业园区等地的服务管理外包业务，中标金额至少6000万元。

频繁中标市容服务外包项目

当地也面临着家纺垃圾治理和市容整治的难题。海门区城管局为此多次组织督察行动，整治“门前三包”“流动摊点”“环境卫生”“乱张贴乱拉挂”等市容市貌方面存在的问题。

据了解，“粗暴对待卖甘蔗老人事件”的事发地点位于南通市海门区三星镇现代大道，地处叠石桥百汇小区和叠石桥国际家纺城之间。该路段周边既有生活区，又遍布沿街门店，人流量和车流量较大。

据当地家纺城一位商户介绍，视频中的老人时常在街上推车卖甘蔗，自己也曾购买过，但因为城管人员整治市容市貌，他的行为是不被允许的。

南通拥有全国最大的家纺产业集群，聚集家纺企业数千家，市场年成交额超过700亿元。其中，江苏海门叠石桥国际家纺产业园区由江苏海门工业园区于2020年2月更名而来。

官网信息显示，该产业园区是海门市内唯一的省级开发区，全国

家纺产品集散中心、江苏省民营经济集聚示范区、南通市区域经济核心板块，区域内的叠石桥家纺城拥有1万多间商铺。然而，当地也面临着家纺垃圾治理和市容整治的难题。海门区城管局为此多次组织督察行动，整治“门前三包”“流动摊点”“环境卫生”“乱张贴乱拉挂”等市容市貌方面存在的问题。

据南通当地媒体报道，2019年起，南通城管部门开始引入社会力量参与城市管理，实施市容秩序管理服务外包，以此解决城管执法人员不足的状况。而事实上，自静通市容公司2017年成立以来，就频繁在南通市海门区中标多个市容服务外包项目，涉及合同总金额超过6000万元。

根据记者获得的《南通市海门区人民政府海门街道办事处采购2021—2024年市容服务外包项目》招投标公告，海门街道办事处与静通市容公司于2021年4月29日签订合同，合同金额2437.12万元，服务期限自2021年5月1日至2024年4月30日。

此外，南通市海门区公共资源交易中心在2020年11月10日披露

的江苏海门叠石桥国际家纺产业园区管理委员会市容服务外包项目中标结果公告显示，承包单位（即静通市容公司）管理服务的基本原则是“预防为主，谁主管，谁负责；群防群治，疏导为主；配合城管执法”，主要是对园区内市容环境进行日常巡查，及时发现秩序混乱、占道经营、乱设摊、跨门营业等行为，对违法违规行为进行劝阻，督促当事人进行整改。

上述中标结果公告显示，项目中标金额为1188万元，评审专家包括姜国栋、倪建忠、仇惠炜、王勤荣、张平凡、吴卫东和蒋永春。

对于相关问题，记者多次致电江苏海门叠石桥国际家纺产业园区管理委员会，但截至发稿未获回应。

另据南通市公共资源交易平台披露，静通市容公司早在2017年就曾中标江苏海门工业园区管委会的市容环境卫日常管控项目，中标价格亦为1188万元。

该平台同时披露，在2017~2021年，静通市容公司还曾中标海门高新技术产业园区市容管理服务日常管控项目、海门市海门港新区管理委员会采购市容日常管控服务项目，中标金额分别为638.6万元和1322.4万元。

亿翰智库产城运营事业部研究总监黄新云表示，基层服务外包可以让专业的团队做专业的事情，其但必须是在公开竞标的前提下，多维度对比供应商的业务水平和金额等，防止招投标过程中出现利益输送问题。

年。”海门市城市管理局方面表示。

这也意味着，静通市容公司与海门港新区签订的市容管理服务合同尚在有效期内。

据海门市委宣传部通报，三星镇已宣布终止与静通市容公司合作，将静通市容公司列为黑名单，并根据合同条款对该公司进行相应的经济处罚。

而在“粗暴对待卖甘蔗老人事件”发生后，各界对于“市容管理外包，执法权却不能外包，责任更不能‘一包了得’”的呼声渐盛。这也让南通市多地推行的市容管理服务外包模式遭到外界质疑。

南通市海门区人民政府官网发布的《海门港新区尝试开展市容管理服务外包》信息显示，2019年1月29日，静通市容公司开始在海门港新区开展市容日常管控工作。

“为有效缓解执法力量不足，解决市容长效管理难度大、违法行

为回潮严重等现实问题，海门港新区管委会积极探索社会化管理机制，在借鉴其他兄弟单位经验的基础上，今年(2019)年初成功引进静通市容公司，对包场镇区全部道路、新区久辉超市海世路路段和新区实验学校周边路段的市容日常管控全面实施管理，服务期限为三

年。”海门市城市管理局方面表示。

这也意味着，静通市容公司与海门港新区签订的市容管理服务合同尚在有效期内。

据海门市委宣传部通报，三星镇已宣布终止与静通市容公司合作，将静通市容公司列为黑名单，并根据合同条款对该公司进行相应的经济处罚。

江苏法德东恒律师事务所合伙人蓝天彬律师指出，该事件的问题在于没有执法权的人去“执法”了，让没有执法权的外包公司人员实施了“行政强制措施”“执法行为”，而法律法规并没有授权政府部门可以将城管执法工作外包给公司来实施。

蓝天彬说，根据《行政强制法》规定，扣押、查封财物属于行政强制措施。老人的甘蔗被静通市容公司人员暂扣，实际上就是一种变相的行政强制措施，而市容公司作

为民营企业的行为。

“而规避服务外包风险的最佳方式就是公开透明，毕竟‘阳光是最好的消毒剂’，严格审查运营企业的能力，利用第三方机构的检测数据来作为门槛公开招标。”黄新云认为。

成都三批次集中供地落槌 企业期待“限价”与“高品质”平衡

本报记者 陈雪波 卢志坤 成都报道

“这场拍卖节奏好慢呀！”12月7日，成都市今年第三批次集中供地开启，上午第一场竞拍结束后，现场一位开发商工作人员发出

夺地风云

成都城南的土地，是近年来土拍关注的焦点。而高新区的地块，是城南土地的核心所在。本轮土拍中，高新区挂牌土地仅有的一块——桂溪街道58亩地块。

7日上午，众多开发商团队早早地来到了成都市公共资源交易服务中心，准备争夺当天上午的5块地。10点开拍后，首先放出的天府新区78亩地块和天府新区40亩地块很快达到最高限价，进入竞销售型一类人才公寓面积比例阶段。在经过多轮举牌后，建发和华润分别拿下了这块地，最终成交的人才公寓面积比例分别为34%和23%。

3天时间里，共有6块地先后达到最高限价，其中有4块地位于城南。另外两块地是位于成华区二仙桥片区和圣灯街道，分别以14300元/平方米+7%人才公寓和14400元/平方米+1%人才公寓成交。

竞争最激烈的应属唯一一块

这样的感慨。

到12月9日下午结束，成都共拍出33宗地，共计约2131亩，总成交额约328.71亿元。其中，6宗地“触顶”，7宗地流拍，21宗地底价成交，延续了今年来“冷热不均”的

特点。至此，成都年内三次集中供地落幕，共成交125宗地，合计成交面积约9244亩。

相比于上一批次，这次土拍的竞拍要求有所降低。如取消“竞自持租赁住房面积”，配建要求也基本消

失，同时下调了保证金比例。这些调整事实上降低了开发企业的拍地压力。但也有房企相关负责人告诉《中国经营报》记者，“双限”之下能够给企业打造“高品质”产品留的空间不多，是开发商比较矛盾的方面。

高新区土地。7日下午，高新区58亩地块展开竞夺，该地块起拍价17100元/平方米，最高限价19600元/平方米，均为本批次土拍最高价。相比于其他多数地块只有四五六家开发商报名，这块地吸引了10多家房企参拍。开拍后，建发、绿城、新希望、中海等开发商先后举牌，但均未能成功拿下。这块地意料之中地达到最高限价，各开发商继续竞人才公寓面积比例。从比例达到48%开始，场上只剩下华润与四川远达两家开发商厮杀。

最终，在总共经历多达90次举牌、耗时近40分钟后，高新区58亩地块才决出胜负。四川远达以19600元/平方米+64%人才公寓面积比例拿下了这块地。这个人才公寓比例的纪录，一直到第3天土拍结束再未被打破。

根据成都市人才公寓相应要求，竞得者应建设人才公寓建面90平方米以下套型的住房套数比例

不低于宗地住房总套数的20%，且需纳入首期进行开发；每批次均应当首先面向第一类人才销售，且不得限制人才可选房源的户型面积和位置；人才可享受15%的政策性优惠（含成品住房销售装修价格），超出面积部分按市场价格购买。

“这个肯定会影响利润的，有15个点的让利，就相当于销售价格降了15%，对企业的影响是很大的。”一位房企相关负责人告诉记者，人才公寓的特别还不只在利润方面：“人才公寓有公示期，导致销售周期也比较长。而且今年推的人才公寓比较多，是不是有这么多人才需求也是个问题。”据其介绍，即使没有那么多人才资格购房者买房，剩余的人才公寓房源按照正常价格顺销，15%的折扣金额也要交回政府那里，并不能留在开发商这里。

这个勇敢拿下高新区唯一地块的四川远达是什么来头？资料显示，四川远达是自贡市的一家企业

，旗下拥有房地产开发、食品生产、物业管理、投资服务、文体等产业。该企业的房地产项目已经布局四川、重庆、云南3省的16市，今年开始布局成都市。在成都市第一批集中供地中，当时被视作最大“黑马”的同样是四川远达，彼时这家公司以“59%自持租赁住房”的条件拍下了高新区中和街道76亩地块，创下当时自持租赁住房面积比例的最高纪录。

就此次土拍，西南财经大学经济学院教授、博士生导师刘璐表示，从结果来看，土地市场的冷热不均表现得非常明显，高新区的供地依然保持了较高热度，使得人才公寓的竞拍比例较高。虽然本次土拍的人才公寓竞拍比例较高，但由于可以销售，因而其开发压力是比同类只能自持的人才公寓项目要小的，只要面对符合条件的客群销售，房企依然可以较快回款，资金压力小于长租型的公寓项目。

销售价格，如温江地块于2021年9月17日流拍后，本轮再次挂出，宗地限定清水房价从15928元/平方米调整为18609元/平方米，相比之前利润空间明显增加。

这些调整都指向了为开发商减压。“土拍政策调整肯定是减少企业压力的。以前有配建、竞自持的话，就需要做复杂的经济测算，很麻烦。”一位本批次拿下两块地的开发

商土拍负责人解释，只通过土地层面来做经济测算的话，会更简单。

宏观环境来看，房地产市场也迎来了利好消息。在成都集中供地开拍前一天的12月6日，央行发布通知，12月15日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点。中共中央政治局会议也提出，要推进保障性住房建设，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求，促

进房地产业健康发展和良性循环。

贝壳研究院首席市场分析师许小乐表示，降准释放流动性的利好下，房贷利率下降、放款速度加快。另一方面，房企融资环境有望继续边际改善，房企合理的融资需求得到满足，利于降低房企债务风险。这将会巩固11月的底部复苏局面，对四季度以及明年一季度的市场构成利好。



一场拍卖结束后，开发商工作人员在交易厅现场办理确认手续。 本报资料室/图

“双限”下的高品质疑虑

本次成都集中供地继续执行“限地价”“限房价”，如此一来，开发商的利润空间是可以提前计算的。但在不少开发商看来，目前很多土地的定价其实并不在心理预期内，“双限的前提下，只考虑价差的成本细化和管理。区域市场的远瞻预判和沉淀品质已渐行渐远，导致部分房企更多关心的只是去化的快慢。”一位开发商土拍负责人坦言，溢价空间被封掉后，企业可能考虑的就是尽快出货，对高品质的追求就不多了。

同时限定了“成本价”及“卖价”后，在有限的利润空间里，如何确保品质不打折扣？这方面成都市其实早有应对之策。成都土拍执行“定品质”要求，即对项目建设品质制定了详细要求，甚至专门出台了《成都市新建商品住宅技术管理规定》，对建筑的套内空间、室外环境、共用部分等作出要求。

在“定品质”之后，是否就可以保证项目品质万无一失？一位不愿具名的国有企业土拍负责人告诉记者，通过政策对房屋品质进行干预确实可以避免过去虚假报、

虚高价位等问题。但开发商要考虑成本核算，比如装修石材的不同品类、批次、来源地、纹路，价差都很大，但装修标准不可能规定得这么细，就会在符合装修标准要求的同时，选择成本最低的石材，从而导致另一个层面的“品质”受到影响。“我们也想在给集团创造利润的同时，做出有一定品质的盘呈现出去，毕竟是要有国企担当。”该负责人难地说。

另外一位参加了本次土拍，但没有拿地的开发商土拍负责人向记者直言：“如今的市场下，企业资金紧张，购房者没钱，金融政策也紧。”在他看来，市场依然比较冷。

同时，面对降准等利好消息，一些开发商依然保持谨慎态度：“政策的影响目前也只是一个感受，市场的反应还需要一段时间去吸收，不可能一下子就就很激动，要不然会像第一批一样栽在里面。”一位房企相关负责人表示。不过，企业依然普遍看好成都市场：“这是布局西南不能避开的一个城市。”多位受访者这样告诉记者。

素士科技销售费用翻倍增长 代工生产藏风险

本报记者 段楚婷 童海华 深圳报道

继厨房小家电在2020年上演造富“神话”后，资本市场的热情传递至个护小家电。

今年1月，拥有电动牙刷品牌“usmile”的广州星际悦动股份有限公司在广东证监局备案，其融资

代工生产模式

据招股书披露，素士科技采取代工生产的轻资产经营模式，不存在自有房产。

近年来，随着“她经济”“懒人经济”的盛行，个护小家电在我国居民生活中的存在感越来越强。

以电动牙刷为例，根据捷孚凯(GFK)数据，国内电动牙刷(不含配件)线上市场销售额从2017年的28.08亿元增至2020年的54.57亿元，销量从2017年的1140万台增至2823万台。

在国内电动牙刷市场，欧睿国际数据显示，2019年，飞利浦、欧乐B合计占据50%以上的国内市场份额。随着新品牌的不断入局，外资品牌的份额才逐步降低，国内电动牙刷行业的市场集中度亦有所下降。

在素士科技的创业故事中，

销售费用超6亿

从2018年至2021年上半年，素士科技的销售费用累计达6.24亿元，而研发费用累计1.48亿元，前者为后者的4倍有余。

2015年，素士有限成立当年，创始人孟凡迪曾提到要做一家有质感、有品牌、有温度和美誉度的科技公司。这或许与创始人工业设计背景相关，在6年后披露的招股书中，素士科技仍提到“公司始终重视研发设计”。但反映在财报上的资金投入是如此吗？

据招股书披露，2018年~2020年及2021年上半年，素士科技的研发费用金额分别为1993.41万元、5003.8万元、4593.08万元和3225.26万元，占当期营业收入的比例分别为3.73%、4.88%、3.35%和3.56%。

历程中出现了钟鼎资本。3月初，据媒体报道称，拥有个人护理电器品牌“直白”的杭州乐秀电子科技有限公司完成了亿元级A轮融资，该轮由毅达资本领投，玖玖资本、元创资本跟投。

比上述企业更靠近资本市场的是深圳素士科技股份有限公司

(以下简称“素士科技”)。中国证监会网站显示，主营个护小家电产品的素士科技已于近日报送了招股说明书(申报稿)(以下简称“招股书”)。此次IPO，素士科技拟于创业板上市，募集资金7.75亿元，用于全产品升级、品牌推广及营销升级建设等4个项目。

《中国经营报》记者注意到，在招股书书中强调“始终重视研发设计”的素士科技实则更偏爱品牌的宣传推广。从2018年至2021年上半年，素士科技的销售费用累计达6.24亿元，而研发费用累计1.48亿元，前者为后者的4倍有余。



近年来，随着“她经济”“懒人经济”的盛行，个护小家电在我国居民生活中的存在感越来越强。
本报资料室/图

产品质量遭消费者质疑

据招股书披露，素士科技主要采取代工生产模式，并少量采用委托加工模式生产零部件PCBA，无自建生产工厂。

回到产品端，在素士科技以品牌传播助力业务规模扩张时，消费者对其产品的投诉亦积累不少。

在黑猫投诉网站，截至12月9日，消费者对“素士”的累计投诉为76条，其中不乏有消费者提到素士科技的产品质量问题、售后服务问题，还有消费者描述称“保修期刚过吹风机就没法用了”。

据招股书披露，素士科技主要采取代工生产模式，并少量采用委托加工模式生产零部件PCBA，无自建生产工厂。

从行业整体来看，代工生产在小家电行业颇为常见，在小米生态链中，石头科技(688169.SH)即选择产品生产全部采用委托加工方式，而九号公司(689009.SH)则形成自主生产和OEM相结合的生产模式。

一位业内人士在与记者交流中表示，小家电产量大，虽然难以保证每一件产品出厂皆完美，但企

业能做的是尽可能优化制度规程，减少售后概率。

在招股书中，记者发现素士科技也提到了公司存在销售退回，即“因质保期内产品质量问题或者7天无理由退货导致的销售退回情况”。

2018年~2020年及2021年上半年，素士科技的销售退回金额分

别为652.2万元、1538.77万元、3007.86万元、1440.7万元，占主营业务收入的比例分别为1.22%、1.5%、2.19%和1.59%。

对于2020年退货比例相对较高，素士科技解释称，公司在2019年和2020年销售规模扩大并推出了较多新型号的产品，部分新产品在生产初期工艺还未完全成熟，且消费者对新产品存在接受过程，导致前期发生的销售退回较多。

关于素士科技对代工企业的监督机制等问题，记者也致函采访素士科技，截至发稿前未获回复。

美的置业“橙意”筑家 制造业基因下的精细化运营

“相比传统水泥砂浆抹灰，轻质石膏粘结强度大，热胀冷缩和湿胀干缩率均较低，形变小，在一定程度上避免了后期墙面空鼓开裂隐患，并且抹灰厚度降低，还可增加户内使用面积。”12月3日，郑州美的智慧城市“橙意家”工地开放活动中，专业工程师向业主讲解项目用料和各种施工工艺。

虽然业主们对建筑领域的一些专业性知识一知半解，但是经过现场观察和讲解后，都能领略美的置业在建筑品质上的诚意和用心。

“橙意”筑家

“水电施工属于装修中的隐蔽工程，隐蔽工程的施工质量会直接影响决定一个房子的装修质量，专业规范的施工也会让整个房间的质量更上一层。”12月3日，在美的智慧城市样板间，工程师用通俗易懂的语言向业主介绍项目用料和各种施工工艺。

这是郑州美的智慧城市“橙意家”工地开放活动的一个场景。“橙意家”取自于诚意筑家的寓意，从客户角度出发，向客户全方位、常态化展示家的真实模样和高品质建造全过程。美的置业推出“橙意家”实景归家动线的初衷，是为了让消费者在购买决策时，对产品有较为全面的了解，从而缓解了房产预售机制造成的时间错位的痛点。

为了消除业主对于产品品质的担忧，美的置业“橙意家”实施项目工艺用材透明化，全方位地向业主真实展示房屋建造过程的用材用料、工艺工法、质量管控。在美的置业“橙意家”样板间，业主可看、可触、可感：看见产品的架构，触摸产品的内在，感受产品的品质。

据介绍，美的置业“橙意家”拒绝一次性样板间体验，持续性开放工地，实现项目全周期施工透明化。业主可以真实清晰地看见爱

美的置业推出“橙意家”实景归家动线的初衷，是为了让消费者在购买决策时，对产品有较为全面的了解，从而缓解了房产预售机制造成的时间错位的痛点。

业内认为，美的置业“橙意家”事无巨细地向业主全面展示产品的建造细节，而这些细节皆根植于美的置业的制造业基因。

传承美的置业的制造业基础，在过去的十年中，美的置业以邯郸为起点，深耕中部区域，布局7城39盘，在当地树立了良好的口碑以及高品质企业形象。

在美的智慧城市“橙意家”活动当天，工程师深入浅出地为业主们讲解石膏抹灰施工工艺、薄浆砌筑施工工艺、防水涂料施工工艺、外墙施工工艺、外墙螺栓孔洞封堵施工工艺、水电开槽施工工艺、自流平地面施工工艺、机器人实测测量质量控制工艺等，让业主们与房子的建造过程零距离，实地体验亲见品质好房的“成长史”。

“相比传统水泥砂浆抹灰，轻质石膏粘结强度大，热胀冷缩和湿胀干缩率均较低，形变小，在一定程度上避免了后期墙面空鼓开裂隐患，并且抹灰厚度降低，还可增加户内使用面积。”虽然业主们对建筑领域的一些专业性知识一知半解，但是在实地参观过程中经过专业工程师的讲解，深知每一道施工工艺的用意。

例如，美的置业的机器人实测质量控制工艺通过数字化实测管理系统，实现全屋全阶段无死角测量，每间房的数据采集点超过120万，每面墙的模拟靠尺数可达1万尺，全面测量，现场问题应测尽测。该技术可以通过手机查看，利用3D房屋模型快速定位房间待整改问题，指导现场施工。严控实测质量，优化修补方案，确保最终交付品质。

据介绍，美的置业“橙意家”拒绝一次性样板间体验，持续性开放工地，实现项目全周期施工透明化。业主可以真实清晰地看见爱

制造业基因

在美的置业看来，“橙意家”不仅是一种工地开放的形式，还是一把具有约束力的标尺，时刻衡量着美的置业在建筑品质上的诚意和用心。

业内认为，这主要是美的置业具备深厚的制造业根基。美的置业“橙意家”事无巨细地向业主全面展示产品的建造细节，而这些细节皆根植于美的置业的制造业基因，以精细化的管控，锤炼出优秀的产品。

在前不久美的置业召开的中期业绩发布会上，美的置业董事局主席、执行董事兼总裁郝恒乐也表示，房地产已经进入制造业逻辑。在郝恒乐看来，所谓制造业逻辑是，深度挖掘客户研究和后端服务，用科技赋能和数字化手段，达到精细化运营目的。

“美的置业的科技含量属性更高，这点与美的置业自身的制造业基因密不可分。”业内人士认为，美的置业抛弃了高杠杆、粗放式的“开发商逻辑”，正在通过“制造业逻辑”，向管理要红利，才使得美的置业能够稳健发展。

美的置业是美的控股旗下房地产上市平台，与制造家电的美的集团是兄弟公司关系。2004年，美的置业成立，2018年在香港成功上



市，随后在2019年跻身千亿房企。

美的置业也是智慧人居最早的探索者和实践者之一，自2014年启动智能家居战略、2015年行业率先推出5M智慧健康社区理念以来，美的置业先后成立美家智能科技有限公司、智慧生活研究院等，实现智慧家居从研发、设计、生产、销售、施工到售后和运维的全产业链打通，其开发的产品受到各

地购房者的青睐。

据介绍，美的置业上半年在相关产业板块累计投入超10亿元；整体研发投入超1亿元，累计已获授权研发成果360+，软件著作权累计48项，并获得CMMI5级软件能力高成熟度认证和知识产权管理体系认证，全面助力公司智慧人居理念的打造。

“在当下，诸多开发商处于既

要保证利润收益，又要顺应市场态势的阶段，美的智慧城市选择了不减价，更增配的营销模式，以口碑回馈业主的厚爱与支持，以真品质比拼市场环境。”美的智慧城市项目总负责人郑勇介绍，美的智慧城市对工程进度的认真把控，建造用材的严格甄选，工艺工法的精心打造，都彰显了美的置业对品质要求的严谨态度和不懈追逐完美的精神理念。

工、销售至交付，已形成规范化开发流程。

“通过城市和区域的深耕，美的置业提升了公司在当地的的品牌影响力，增强市场竞争力，随着深耕战略的持续贯彻，规模效应逐渐显现。”业内人士认为，美的置业中部区域已深耕10年，在武汉、郑州、石家庄、邯郸、邢台、开封、洛阳市场提供的高品质的产品为继续拓展市场打下了坚实的基础。

7城39盘

2011年，美的置业首入邯郸，正式布局中部区域。

“早些年邯郸房地产市场以本地企业为主。”市场人士表示，美的置业进入邯郸市场后，在园林景观、物业服务上面的匠心打造，在当地树立了良好的口碑以及高品质企业形象。

在此后的十年时间里，美的置业深耕邯郸，打造了美的城、美的时代城、东部美的城、美的罗兰春天等精品人居项目，开发面积

近千万平方米，一直与城市同频共振发展。

经过10年深耕，美的置业已成为当地名副其实的领先房企，以高品质树立了良好的客户基础与口碑，随着深耕进入收成期，公司在邯郸的业绩也得到不断释放，自2017年开始，连续多年在邯郸市占有率名列前茅。

与此同时，美的置业以邯郸为发轫地，不断拓展地域及业务版图。秉持城市升级与区域规范化

非公医疗尽享政策盛宴 美年健康深耕黄金赛道

本报记者 晏国文 曹学平
北京报道

非公医疗机构又迎来政策利好。

11月26日,国家卫健委就《医疗机构检查检验结果互认管理办法》(以下简称“管理办法”)向社会征求意见。管理办法中提出,医疗机构及其医务人员应当在不影响疾病诊疗的前提下,对标有全国或本机构所在地区互认标识的检查检验结果予以互认。在11月22日国家卫健委发布的《国家卫生健康委办公厅关于推广三明市分级诊疗和医疗联合体建设经验的通知》中也明确提出,推进医防协同,提高公共卫生服务能力,探索建立疾病预防、医疗救治、健康管理“三位一体”的医防协同服务新机制,并实现医联体内信息统一管理、互联互通。

业内人士指出,此举将进一步提高医疗资源利用率,降低百姓就医负担,将有效推动非公医疗机构的高质量发展。据悉,目前,预防医学龙头企業美年健康(002044.SZ)旗下位于新疆、银川等体检中心已相继参与了当地卫生行政部门对于检验结果互认的工作,并被纳入到当地互认体系。

2021年是“十四五”规划开局之年,也是“健康中国”行动进一步深化改革的一年。相继公布的政策利好,加之公众健康意识提升为市场带来的持续购买力,将为健康服务产业带来非常深远影响。

非公医疗政策利好

可以看出,预防医学进一步得到政策的鼓励与支持,将进一步推动疾病预防意识的普及,并促进体检需求扩容。

9月底,为进一步加强中小学生健康体检管理,国家卫健委、教育部对2008年印发的《中小学生健康体检管理办法》进行了修订,形成《中小学生健康体检管理办法(2021年版)》(以下简称《办法》),规定中小学校每年组织1次在校学生健康体检,健康体检场所设置在医疗卫生机构内或学校内。健康体检项目分为基本项目和可选择项目。据粗略估算,去年,全国高中、初中及小学加起来有近2亿人。

记者注意到,与2008版《办法》相比,2021版《办法》最大的变化

在于对中小学生健康体检机构的范围进行了更新,不再局限于由政府举办的公立性医疗机构。

庞大的中小学生体检量将给我国体检市场带来巨大增量,以美年健康为代表的非公专业健康体检机构将从中受益。据教育部8月27日公布的《2020年全国教育事业发展统计公报》,全国共有义务教育阶段在校生1.56亿人,高中阶段教育在校生4163.02万人。义务教育阶段与高中阶段教育在校生合计约2亿人。

“十四五”规划和2035年远景

目标纲要提出“以‘一老一小’为重点完善人口服务体系”,也是应对人口老龄化的关键举措。11月18日,中共中央国务院发布《关于加强新时代老龄工作的意见》指出,要完善老年人健康支撑体系,提高老年人健康服务和管理水平。加强老年人群重点慢性病的早期筛查、干预及分类指导,开展老年口腔健康、老年营养改善、老年痴呆防治和心理关爱行动。在10月14日召开的全国老龄工作会议上,构建“预防、治疗、照护”三位一体的老年健康服务模式也被多次强调。

可以看出,预防医学进一步得到政策的鼓励与支持,将进一步推动疾病预防意识的普及,并促进体检需求扩容。据第七次全国人口普查结果显示,我国60岁及以上人口为2.64亿人,据全国老龄工委发布的《中国老龄产业发展报告》显示,2050年,我国老年人口数量将达到4.8亿。

健康体检作为疾病预防的一道关口,在后续健康管理、疾病预防乃至整个生态链中起着至关重要的作用。

近年来,非公专业健康体检机构设备先进,机制灵活,已经成为

我国健康体检行业的重要组成部分。相比公立医院体检机构,专业健康体检机构除了提供同样专业的体检服务,还以更加高效、舒适、人性化的服务体验取胜。由于个体的差异性及公众的健康需求升级,专业健康体检机构可提供个性化的体检服务,满足用户多样化、多层次的健康体检需求。

但相较于其他国家,我国健康体检覆盖率仍然较低。公开资料显示,2017年我国国民健康体检覆盖率为32.68%,而美国、日本都超过73%,德国更是超过95%。

创新驱动迎接新机遇

美年健康向《中国经营报》记者介绍,长期以来,美年坚持品质驱动与创新赋能,为消费者守好疾病预防的第一道关口。

可以预见,新规之下,我国健康体检行业将迎来新利好,专业、规范、优质的健康体检机构均可参与其中,迎接新增市场带来的需求增量。

随着全社会健康和预防的意识不断增强,健康体检市场规模的扩容和专业体检机构市场占有率的提升是长期趋势的逻辑不变,在政府的高度支持下,健康体检市场的规模也在不断扩大。据相关机构的研究报告,到2025年中国健康体检市场规模有望达到3000亿元。

业内分析认为,美年健康受益于鼓励社会办医政策导向和公司规模品牌打造的竞争壁垒,待疫情好转后将进一步发力。截至2020年底,美年健康已在全国31个省、市、自治区的308个城市布局体检中心,实现中国内地版图(除港澳台地区)全覆盖。

财报显示,美年健康以健康体检为核心,集健康咨询、健康评估、健康干预于一体,并以健康大数据为依据,围绕专业预防、健康保障、医疗管家式服务等领域,为企业和

个人客户提供更高品质的健康管理服务。依托广泛的全国布局,庞大的客户群体、海量的健康大数据平台以及遍布全国的标准化医疗服务体系,美年健康正打造着中国最具发展潜力的大健康产业集群。

开源证券分析报告指出,在提升医质、品牌形象提升、数字化全方位助力等因素下,美年健康已经进入量、价、质三重提升的拐点期。

美年健康向《中国经营报》记者介绍,长期以来,美年坚持品质驱动与创新赋能,为消费者守好疾病预防的第一道关口。集团率先在业内建立“标准化、智能化”的医疗质量管理体系,通过科技赋能不断提升医疗体系的工作质量和效率,积极推动学科建设和学术交流,持续提升医护团队专业素养。

为了更好地服务大众需求,美年健康依托信息化平台、大数据和人工智能技术,赋能检前、检中、检后全流程质量提升,应用人工智能技术进行远程质控、提高诊断能力,通过体检大数据结合人工智能技术,提升重大阳性检出率,并持

续推出专精特新系列产品。

结合人工智能技术,美年健康布局“智能风险评估、肺小结节AI诊断、糖网筛查、胃健康AI诊断、健康管理方案、新药研发、脑健康预警筛查、中西医对照体质辨识”八大关键赛道,强化胃癌、肠癌、乳腺癌等六大癌症早筛技术,持续推进产品创新,包括安翰磁控胶囊胃镜、S9大肠癌无创早期筛查、脑部健康筛查、泛血管专项套餐、“泌尿三癌”早筛早诊早治以及针对女性关爱的两癌筛查等,进一步满足公众对高品质的健康需求。

在高水准的质控体系建设方面,美年健康继续深耕超声、放射、检验、总检四大重点学科,深度锁定医疗专家团队,推进新版2.0体检中心标准,致力于打造精细化运营典范。并通过上线医护上岗的人脸识别系统、血液追踪系统、大型设备远程监控系统、“实验室信息管理LIS系统”智能化升级等,实时管控并提升全国体检分院检查质量。与此同时,美年健康加强与学术组织、知名高校、顶级三甲医院在人才、科研、

数据、医疗等多方面的合作。

2021年上半年,美年健康与多家三甲医院合作,邀请超过250名超声专家对全国多地体检分院超声科室进行专项检查,从权威第三方的角度对超声检查操作和报告诊断过程进行评审,并给予了专业指导。开展“医质万里行”全国飞行巡检督导活动,对医疗质量和安全进行标准化评估与指导。

在医疗人才培养方向上,美年健康通过建立自己的学习平台加强医护人员的能力培养,派出有医学背景的培训讲师,围绕实战工作中的检线医生进行专项培训。公司定期举办“美年健康医疗学习日”,邀请知名三甲医院专家围绕主检、超声、影像、检验等核心学科进行线上讲座,美年健康医护人员通过讲座可以更好地掌握医疗指南和诊疗规范,进一步提升理论水平和实操能力,提供更优质的医疗服务。

同时,美年健康积极与三甲医院、知名院校等在学术、科研和人才培养方面进行深度合作,通过资源共享、优势互补的方式相互赋能,构建完整的数据产学研创新链条,成立医联体与健康管理服务联合体。近期,美年健康与福建医科大学开展全方位战略合作,依托各自优势资源,积极探索校企合作新机制,将在医疗服务、学科建设和科研平台项目建设等方面深度合作,合力打造校企医疗健康领域合作新样板。

依托海量健康大数据优势,美年健康通过与国内公立医疗机构合作实现资源互补,稳步推进“筛查诊疗一体化”发展战略,共同推动预防医学高质量发展。在学科建设和医疗资源领域与大型公立医院相互赋能,逐步形成“集团层面聚焦专科医联体与属地层面下沉综合医联体”相结合的点面防疫协同格局。

未来十年,发展预防医学是推进健康中国建设的重要战略支撑。美年健康表示,将持续关注大众健康新常态,充分发挥全国体检中心协同优势,以数据赋能科技创新,不断升级质控水平和服务品质,构建民众健康保障的医疗高地。

不止于静脉给药 皮下注射PD-L1打响免疫治疗“进阶战”

本报记者 苏浩 曹学平 北京报道

入局者众,行业竞争加剧,在国产PD-1/PD-L1赛道竞争愈发拥挤的背景下,一个创新剂型横空出世。

11月26日,先声药业(02096.HK)与思瑞迪医药、康宁杰瑞生物制药(09966.HK)共同宣布,三方战略合作的PD-L1单域抗体恩

维达®(恩沃利单抗注射液)正式获得国家药品监督管理局(NMPA)批准上市(批准文号:国药准字S20210046),成为全球首个且目前唯一获准上市的皮下注射PD-L1抗体药物。

在肿瘤临床治疗当中,免疫治疗一般采取静脉输液的方式,而恩维达®独有的皮下注射剂型,既能避免各种静脉输液不良反

应,又能提高患者的就医体验和生活质量。参与该临床试验的北京大学肿瘤医院副院长沈琳在12月6日恩维达®上市新闻发布会上表示,相比于现阶段获批上市的PD-1/PD-L1产品,恩维达®在临床研究中显示出了安全有效性,皮下注射的方式可及性更强,未来患者有望在家完成相关肿瘤免疫治疗。

在同一推进。对比之后发现该药的效果不比进口或者国产的PD-1差,而且安全性会更好。”解放军总医院第一医学中心消化肿瘤科主任徐建明表示,该产品独特的分子结构为皮下注射提供成药的可能性,更便利的给药方式将大幅节约患者时间和医疗资源。既避免了静脉输液等不良反应的发生,也打破了静脉给药不耐受的肿瘤患者无药可用的现状。

徐建明非常看好恩维达®的应用前景,他认为,恩维达®未来还将进行更多的药物联合,可能会进一步拓展新的适应症。

另一方面,由于传统PD-1/PD-L1的治疗方案需住院完成,导致三甲医院床位反复占用,加剧了医疗资源的紧缺。恩维达®的诞生使给药时长从数小时缩短到30秒以内,从三甲医院住院简化到未来可在社区诊所注射。

“创新的剂型有助于推动我国分级诊疗政策的落地,让患者合理分流。在疫情常态化防控的当下,恩维达®也是目前唯一具有潜力避免住院,减少患者暴露时间,甚至未来实现居家给药,省去不断去医院需重复进行核酸检测的PD-L1药物。”沈琳如是说。

肺炎、免疫相关结肠炎、免疫相关肾炎。

据沈琳介绍,恩维达®疗效结果与已上市的静脉给药进口PD-L1药物相当。作为肿瘤免疫治疗全球首款皮下制剂,它的给药剂量明显比静脉给药低,因此不仅没有静脉输注反应,免疫相关不良反应也更低。加之更便捷的给药方式让病人更容易接受,真正有望让肿瘤成为慢性病。“老年体弱患者、静脉给药不耐受人群现在有药可用了,这更凸显了恩维达®的临床价值。”

随着肿瘤免疫药物的相继上市,患者生存期不断延长,患者对药物安全性、治疗体验和生存质量都有了更高的期待。

目前,国内外已上市的十余种PD-1/PD-L1抗体全部为静脉注射剂型,平均给药时间在0.5-2小时且需住院。并且,免疫治疗需要长期用药,反复静脉注射占用的大量时间和可能引起的输注反应增加了患者的身心负担和间接用药成本。恩维达®的皮下给药就很好地解决了这一难题。

“最早做一期临床的时候,由于剂量小等原因,我自身对于该药物疗效也是抱着比较怀疑的态度。当时做恩维达®同期,手头有多个国内外的PD-1临床也都

在进展。对比之后发现该药的效果不比进口或者国产的PD-1差,而且安全性会更好。”解放军总医院第一医学中心消化肿瘤科主任徐建明表示,该产品独特的分子结构为皮下注射提供成药的可能性,更便利的给药方式将大幅节约患者时间和医疗资源。既避免了静脉输液等不良反应的发生,也打破了静脉给药不耐受的肿瘤患者无药可用的现状。

徐建明非常看好恩维达®的应用前景,他认为,恩维达®未来还将进行更多的药物联合,可能会进一步拓展新的适应症。

另一方面,由于传统PD-1/PD-L1的治疗方案需住院完成,导致三甲医院床位反复占用,加剧了医疗资源的紧缺。恩维达®的诞生使给药时长从数小时缩短到30秒以内,从三甲医院住院简化到未来可在社区诊所注射。

“创新的剂型有助于推动我国分级诊疗政策的落地,让患者合理分流。在疫情常态化防控的当下,恩维达®也是目前唯一具有潜力避免住院,减少患者暴露时间,甚至未来实现居家给药,省去不断去医院需重复进行核酸检测的PD-L1药物。”沈琳如是说。



11月26日,恩维达®(恩沃利单抗注射液)正式获得国家药品监督管理局(NMPA)批准上市,成为全球首个且目前唯一获准上市的皮下注射PD-L1抗体药物。 本报资料室/图

源于中国创新

随着恩维达®的获批上市,国产PD-L1抗体也正式宣告进入商业化时代。

但现如今,国内PD-1/PD-L1赛道巨头林立,既有罗氏、阿斯利康等海外豪强,也有恒瑞医药、君实生物等众多国内大药厂,作为后来者的恩维达®又将凭借何种优势脱颖而出?

单就药物而言,恩维达®不仅是全球首个皮下注射PD-L1药物,也是中国首个取得跨瘤种适应症的免疫治疗药物。据思路迪医药董事会秘书夏芳介绍,弗若斯特沙利文数据显示,2020年全球MSI-H药物市场的规模17亿美元,2025年预计将达到48亿美元;中国2020年MSI-H药物市场规模预计为1.5亿美元,2025年预计将达到5.6亿美元,而在中国目前只有恩维达®唯一一个MSI-H适应症的PD-L1获批。

沈琳评价称:“皮下的免疫系

统很活跃,因此皮下给药非常符合免疫治疗的逻辑。但药物从静脉给药到皮下给药是完全不同的开发策略,不是简单改变剂型。加上MSI-H/dMMR跨瘤种适应症的确定也是国内首个,恩维达®的开发没有先例可循,需要研究者自己摸索,这是真正源于中国的创新。”

恩维达®的上市,仅仅只是开始。一款药物是否取得成功,离不开上市后的商业化推广。

早在2020年,先声药业就前瞻性地看到了恩维达®突出的疗效和商业潜力,并于2020年3月30日与思路迪医药、康宁杰瑞生物制药签订三方合作协议,获得了恩维达®在中国大陆肿瘤治疗所有适应症方面的独家推广权。

先声药业副总裁陆剑雪表示,先声药业在肿瘤治疗领域耕耘多年,目前已经为恩维达®的学术推广组建了一支超过1000人的团队。公司将凭借内部研发能力、成

功开发和商业化创新药的经验,以及成熟的生产和商业基础设施,助力恩维达®的商业化推广。

同时,先声药业在肿瘤领域也有诸多创新药布局,目前已进入临床的就有6个。“恩维达®的上市,进一步丰富了先声药业肿瘤领域的组合。公司在研的项目推向临床和市场的同时,会考虑自有产品和恩维达®的联用,未来也将开展适应症的联合临床研究。”陆剑雪说。

对于药品定价,陆剑雪透露,恩维达®定价为5980一支,PAP慈善赠药后,2年治疗费不到7.2万元。

此外,恩维达®还在积极拓展适应症,在中国、美国和日本针对多个瘤种的临床试验正在同步开展,多个适应症已进入注册/III期临床。今年6月,恩维达®相继被美国FDA授予晚期胆道癌孤儿药资格、软组织肉瘤孤儿药资格。

3.65万亿专项债发行即将收官

明年专项债对基建投资撬动或将减弱

市场预期偏乐观

本报记者 杜丽娟 北京报道

在全年发行规模略小于去年的基础上，2021年新增专项债的发行节奏也明显放缓。截至11月底，新增专项债发行规模约为3.43万亿元，剔除中小银行预留额度3.28万亿元，今年前11个月新增专项债的发行规模小于去年同期的3.55万亿元。根据今年《政府工作报告》，2021年新增地方政府专项债券3.65万亿元。

市场普遍认为专项债的发行规模和发行进度，一定程度上受年初经济增长目标的影响。

一位评级公司人士介绍：“今年专项债发行进度不及去年，主要原因在于今年年初稳增长压力小于去年，受此影响，中央对积极财政政策的要求更加注重提质增效，而不是大规模举债进行新的投资。”

今年以来，中央多次强调要做好宏观政策跨周期调节，专项债的发行在保障重大项目资金需求的同时，也为基建投资发挥了托底作用。但需要注意的是，随着市场对明年经济增长目标预期的降低，专项债对基建的撬动作用也将面临新的挑战。

投资聚焦民生项目

和券商持同样意见的是财政系统人士，不过和市场观点有所不同，他们认为跨周期阶段，专项债对基建投资的撬动作用可能有所弱化。

“专项债对基建拉动的刺激作用不断弱化，不仅仅是发行规模的减少，更多是当前专项债发行和使用中存在的一些问题，这会使得政策对专项债后续管理采取更加审慎的态度。”一位地方财政人士如此评价。

审计署在6月发布的《国务院关于2020年度中央预算执行和其他财政收支的审计工作报告》中指出，地方专项债存在重发行、轻管理的问题。截至2020年底，该署重点调查的55个地区专项债余额1.27万亿元中有413.21亿元（占

3.25%）未严格按照用途使用，其中，有5个地区将204.67亿元投向无收益或年收入不足本息支出的项目，偿债能力堪忧。

信达证券研究开发中心的报告指出，今年以来，部分省份的专项债存在资金闲置，项目久不开工造成“钱等项目”，甚至资金违规支出，虚列支出等现象。“在这种情况下，政策需要先解决旧债存在的问题，而不是急于发行新增债券。”

然而不可忽略的一个事实是，所有这些问题的前提是今年经济增长目标保持在相对高位，这种背景下，即使基建增速低于同期水平，但经济增速在整体上仍然保持在预期范围内。

对市场来说，尽管从9月份开始，专项债发行进度有所提速，但结合10月和11月这两个月的发行情况，专项债发行进度也基本与去年持平，节奏明显后置。

根据统计，今年10月各地政府发行的新增专项债规模为5410亿元，创今年以来单月发行量新高，整体看11月发行规模与10月相近。

以此计算，今年前11个月专项债的发行规模为34300亿元，发行进度为94.61%，去年这一数字为94.58%。对比看，今年11月底前专项

财政部的数据也侧面印证了

金永祥的判断。

根据财政部的统计，2021年1~10月，全国发行地方政府债券64916亿元。其中，发行一般债券24705亿元，发行专项债券40211亿元；按用途划分，发行新增债券36625亿元，发行再融资债券28291亿元。

信达证券报告指出，其实从今年初开始，再融资专项债的发行额就已远超去年和前年水平，在1~10月的数据中，除了7月份发行额略低于前年外，剩余的9个月每月都为三年来最多。“值得关注的是，再

融资专项债发行规模增多，反映了今年专项债还债压力的增大。”报告总结称。

受此影响，今年提前批专项债额度的下达时间也较往年晚了一些。

从2019年和2020年的提前批专项债额度下达时间看，分别在上一年的12月份和11月份，但今年的提前批专项债额度在本年度3月份，时间节点晚了一个多季度。

“由于提前批额度下达时间较晚，所以今年1月和2月，市场上并

未发行新增专项债，此前这两个月份几乎都有上千亿的专项债发行，这使全年专项债的发行进度出现同期大幅放缓的节奏。”前述评级公司人士说。

尽管如此，在今年底明年初形成实物工作量的要求下，市场对年内专项债能否完成发行任务，依然持乐观态度。

信达证券的预测显示，他们认为全年可以完成财政部下达的债券发行额度，并为基建和民生投资保驾护航。

注风险。我预计明年政策将在稳增长和防风险之间互相结合。”金永祥说。

12月6日，中国人民银行决定于2021年12月15日下调金融机构存款准备金率0.5个百分点。值得注意的是，此次降准将支持所有金融机构的流动性，2022年可能放缓的经济增长，但这并不意味着政策重心会转向经济增速上。

上述地方财政人士认为，虽然部分省份的专项债存在一些问题，但不可否认专项债在稳增长方面发挥的作用，结合“十四五”规划经济社会发展的主要目标，未来经济发展将主要聚焦于质而不是速，在此背景下，作为项目资本金的新增专项债将会更多投向民生领域。

教师法修订草案征求意见 学历门槛普提 待遇保障分类实施

本报记者 孟庆伟 北京报道

百年大计，教育为本。在“两个一百年”奋斗目标历史交汇关键节点上，我国已实施27年之久、此前没经历过大修的《教师法》修订工作迎来重要进展。

11月29日，教育部官方网站发布《教师法(修订草案)(征求意见稿)》(以下简称“征求意见

法定权利、薪酬待遇保障

现行的《教师法》是我国教育史上第一部关于教师的法律，其立法进程较长，也颇为慎重，从1986年开始起草，于1993年10月31日经第八届全国人民代表大会常务委员会第四次会议通过，1994年1月1日起施行，前后历时8年。

在此次修订前，《教师法》仅在2009年对第三十六条进行过细微修改。也就是说，《教师法》施行27年来，整部法的立法原则和框架未作调整。

但此次的征求意见稿，无论是从框架还是内容上都进行了大量修改和充实。现行《教师法》共九章四十三条，4000余字，包括总则、权利和义务、资格和准入、聘任和考核、培养和培训、保障和待遇、奖惩以及附则。

征求意见稿共九章五十七条，近9000字，包括总则、权利和义务、资格和准入、聘任和考核、培养和培训、保障和待遇、奖惩以及附则。

对比发现，征求意见稿尤其

加强了教师资格准入和保障待遇相关内容。其中，公办中小学教师身份的提法和相关保障待遇备受关注。

征求意见稿指出，公办中小学教师是国家公职人员，依据规范公职人员的相关法律规定，享有相应权利，履行相应义务。各级人民政府及其有关部门应当依法加强对公办中小学教师的保障和管理。

中共中央党校(国家行政学院)公共管理教研部教授竹立家在接受记者采访时表示：“征求意见稿对教师是国家公职人员这一身份和职业性质的界定，首先，可以让教师的法定权利得到保障。其次，教师的薪酬体系、福利待遇也可以得到保障，因为过去拖欠教师工资等情况时有发生。同时，对规范教师的职业行为也有积极和重要的意义。作为国家公职人员，要严格遵守行政纪律、行政法规，在教学、学生管理等方面，严格按照相关行政法规指导自己的行为。”

教师从业资格审核把关机制等多个方面。

《中国经营报》记者发现，征求意见稿相比现行《教师法》，无论是法律框架还是内容都进行了大幅调整和充实，总字数也从4000多字增加到近9000字。

值得关注的是，当前我国教师整体学历水平与征求意见稿中提出的新要求还有不小差距。

竹立家告诉记者，国家公职人员一般包括三类：公务员、公共事业单位人员和国有企业的管理层。而征求意见稿所说的国家公职人员，应属于国家公共机构人员。

据了解，将教师纳入国家公职人员范畴，也是国际惯例。竹立家称，从世界范围看，公办中小学教师都是国家公职人员，或国家公共机构人员，比如日本，教师就属于国家公务员。

但竹立家也称，在我国，国家公职人员不能等同于公务员，因为“对公务员的一些要求是由《公务员法》来规定的”。

近年来，提高教师薪酬待遇的呼声越来越高。对此，《教师法》此次修订也对此作出回应。

征求意见稿指出，在保障和待遇方面，中小学、幼儿园教师的平均工资收入水平应当不低于或者高于当地公务员的平均工资收入水平，并逐步提高。绩效工资分配应当坚持多劳多得、优绩优酬，并体现对优秀教师、班主任等

据教育部2020年教育统计数据显示，截至2020年底，幼儿园阶段，高中及高中以下学历水平的专任教师占比近15%；小学、初中和高中阶段，专科及以下学历的专任教师分别占比34%、11.4%和1.2%；

普通高校本科及以下学历教师占比34.8%。

如何解决在岗教师学历达标问题，是新人新办法，还是实施“一刀切”，需要通过征求意见或未来出台细则来明确。



《教师法》修订聚焦提高教师准入门槛。

特定岗位教师的激励。

而高校“自主确定内部分配办法”，健全以增加知识价值为导向、符合高等学校行业特点的工资收入分配制度。

据国家统计局的统计口径，工资总额包括计时工资、计件工资、奖金、津贴和补贴、加班加点工资、特殊情况下支付的工资。

据了解，由于公办中小学教师工资一般与地区财政水平紧密相关，所以地区间教师薪酬往往存在较大差异。

中国教育科学研究院研究员储朝晖向记者表示，跨区域解决工资差异是很难的，因为教师

工资主要与地区财政经费的状况有关。

“教师的档案工资全国差不多，但绩效工资差异较大，造成了全国有低工资区、高工资区，比如河南，教师一个月的工资在两三千元左右，但是像深圳这种城市，教师年薪可以达到五六十万元。

要完全做到工资统一，短时期内是很难的，即便在北京市范围内也很难做到。”储朝晖说。

征求意见稿称，国家分类建立教师工资待遇保障机制。具体来讲，对公办中小学、其他学校和教育机构以及高校，实施差别化的工资保障机制。

在岗教师达标问题待明确

但现实与要求，或许还有很大差距。

记者通过梳理官方数据发现，征求意见稿提出的新要求，整体高出我国目前各级各类教师现有学历水平一大截。

据教育部2020年教育统计数据，截至2020年底，幼儿园阶段，高中及高中以下学历水平的专任教师占比近15%；小学、初中和高中阶段，专科及以下学历的专任教师分别占比34%、11.4%和1.2%；普通高校本科及以下学历教师占比34.8%。

记者注意到，就征求意见稿提高教师学历的新要求，社会各界普遍具有共识，但也有争议点，主要聚焦在小学阶段。

21世纪教育研究院院长熊丙奇认为：“现实中我国一些农村学校，它的教师还有大概一半左右是专科文凭，如果把(小学)整体的准入学历调整为本科及本科以上，那可能就会对现有的只有专科文凭的教师产生比较大的压力。”

据了解，乡镇教师比例确实占据了我国教师群体的大头。记者查询教育部2020年教育统计数据，截至2020年底，我国643万多名小学专任教师中，有35.7%在城市，也就是说，有近三分之二的小学专任教师在乡镇。

“作为一个起点学历的要求，它应该是一致的，不能够破例。对于有些过去已经存在、目前在岗的这些达不到新的学历门槛的教师，各个地方要根据当地的实际制定一些灵活的政策，或者是采取一些措施来解决这些问题。”储朝晖认为。

需要关注的是，学历门槛的新标准，或将对现有的教育体系产生影响。

“我觉得中等职业教育所办的幼教专业，接下来就不应该再继续办下去，至少不应该再继续招生了，招生以后就业没有空间。此外，现在还有一些地方大专院校培养小学教师方向的，接下来也应该不要再继续招生了，相应的这方面的改变就应该及时做调整。”12月2日，储朝晖向记者表示。

目前我国有大量幼儿师范专科学校，其中，此前不少中专水平的已升级为高专，其中学前教育专业，主要招生对象为面向高中毕业起点的三年制高专，以及面向初中毕业起点的五年制高专。

但记者查阅多所幼儿师范专科学校了解到，部分高职院校也开设初中起点三年制中职层次的学前教育或幼儿保育等专业，其毕业去向主要是幼儿园。

学历要求普提

教师是立教之本、兴教之源，一代人的成长往往影响下一代人的成长。

《教师法》实施27年来，我国教师队伍规模不断扩大，专任教师总数由1993年的1097.89万人提高到2020年的1792.97万人。

《教师法》在保障教师的合法权益、建设具有良好思想品德修养和业务素质的教师队伍、促进社会主义教育事业的发展等方面发挥了重要和积极的作用。

但随着我国经济社会快速发展，以及党中央提出的“建设高质量教育体系，办好人民满意的教育”的新目标和要求，教育事业面

临开启新局面。

也正因此，《教师法》的修订势在必行。早在2018年1月，“研究修订教师法”的工作就被写进《关于全面深化新时代教师队伍建设改革的意见》中，2019年，修订工作正式启动。

竹立家告诉记者，《教师法》修订有着重要意义。《教师法》实施后的近30年，我国教育形态发生了巨大变化，比如民办教育已成为我国教育事业中的一股重要力量，通过修订《教师法》，可以对民办、公办教师的准入和教学等作出更进一步的规定。

同时，因为教育类别更加多

元，也需要通过立法对不同类别进行界定，对公办、民办不同机构教师的薪酬、学历、教学等制定新的要求和标准。此外，《教师法》修订将为未来百年我国教育事业高水平、高质量发展提供基本的框架和目标。

记者注意到，相比此前，征求意见稿对教师准入门槛、学历等要求都有所提高，也成为舆论关注的焦点。

征求意见稿指出，国家实行教师资格制度。在各级各类学校和其他教育机构中专门从事教育教学工作的人员，应当取得相应的教师资格。

取得教师资格应当具备相应的学历学位。其中，取得幼儿园教师资格，应当具备高等学校学前教育专业专科或者其他相关专业专科毕业及其以上学历；取得中小学教师资格，应当具备高等

学校师范专业本科或者其他相关专业本科毕业及其以上学历，并获得相应学位；取得普通高等学校教师资格，应当具备硕士研究生毕业及其以上学历，并获得相应学位；取得职业学校专业课教师资格，应当具备高等学校本科毕业及其以上学历，有相应专业技能或者实践工作经验；有特殊技能者，可放宽至专科毕

业学历。

其中，对取得幼儿园教师资格的学历要求，从中专及以上提高到高专；对取得小学和初中教师资格的学历要求，由现行的专科提高至本科及以上。

“高等教育的普及化，使得征求意见稿对教师学历要求的提高成为了必然。”储朝晖表示，此前法规修订和发布的时间较早，对教师学历的门槛要求也较低。

对此，有专家也表示，现阶段，我国高等教育的发展水平和规模足以支持征求意见稿中教师学历水平要求的提升。

网红院内制剂背后：兴齐眼科医院“激进销售”模式惹争议

本报记者 晏国文 曹学平 北京报道

硫酸阿托品滴眼液是不少近视儿童家长追捧的网红医疗机构制剂。在该制剂的销售模式上，与公立医院严谨规范的销售流程不同，部分民营医院早已通过互联网医院大规模向全国销售，并且该制剂成为该医院绝大部分收入来源，医院异化为销售院内制剂的工具。

近日，《中国经营报》记者咨询已获批医疗机构制剂硫酸阿托品滴眼液的公立医院山东省眼科医院和上海市儿童医院，上述医院均表示患者本人必须到院就诊。

药品为主要收入来源

记者查询发现，沈阳市卫健委官网一份文件披露的数据与兴齐眼药关于沈阳兴齐眼科医院接诊人次数数据存在较大差距。

9月30日，兴齐眼药发布公告表示，拟收购沈阳兴齐眼科医院33.20%的股权，价格为1.3亿元，收购完成后实现100%控股。10月10日和20日，兴齐眼药两次因此项关联交易收到交易所关注函。

11月8日，兴齐眼药上述股权转让事项已经完成工商变更登记，沈阳兴齐眼科医院已成为兴齐眼药全资子公司。

据兴齐眼药公告，在评估基准日2021年7月31日，沈阳兴齐眼科医院账面所有者权益为6273.87万元，采用收益法的评估值为3.93亿元，增值率为526.41%。

此次33.20%股权关联交易的对方为宁波海山保税港区甄胜投资中心(有限合伙)(以下简称“宁波甄胜”)，共有16名合伙人，出资比例最高的是兴齐眼药董事长刘继东，持有47.60%股份，兴齐眼药多位高管均持有股份，另外还有多位记者通过公开信息无法确认身份的人员。通过此次股权转让，16名合伙人中持股最低者也获得了百万元以上的收益。

沈阳兴齐眼科医院由兴齐眼药与宁波甄胜于2017年8月共同设立。设立当年，沈阳兴齐眼科医院未实现营业收入。2018年、2019年、2020年、2021年1~7月，沈阳兴

检查，才能开具医疗机构制剂硫酸阿托品滴眼液，不支持互联网医院开具。

对比之下，沈阳兴齐眼药股份有限公司(以下简称“兴齐眼药”，300573.SZ)旗下的沈阳兴齐眼科医院作为民营医院，在销售上更激进。2020年和2021年前7个月，沈阳兴齐眼科医院销售硫酸阿托品滴眼液收入均在亿元级别，并且主要是通过互联网医院销售的。

医疗机构制剂，也称院内制剂，是指医疗机构根据本单位临床需要经批准而配制、自用的固定处方制剂。据《医疗机构制剂注册管

理办法(试行)》，医疗机构配制的制剂不得在市场上销售或者变相销售。

沈阳兴齐眼科医院通过互联网医院大规模销售院内制剂是否存在药品安全风险呢？

12月2日，辽宁省药监局回复本报记者称：“经核实，沈阳兴齐眼科医院已取得互联网医院资质。该院通过互联网医院为患者开展诊疗、开具处方、提供医疗机构制剂，未违反药品管理相关法律法规。”

兴齐眼药方面对记者表示，暂不便就此事接受采访。



2020年和2021年前7个月，沈阳兴齐眼科医院销售硫酸阿托品滴眼液收入均在亿元级别，并且主要是通过互联网医院销售的。
本报资料室/图

院内制剂销售激进

对比之下，沈阳兴齐眼科医院作为一家民营资本控股的医院，在开具或销售医疗机构制剂硫酸阿托品滴眼液时，路子明显激进。

截至目前，全国已有多家公立医院的医疗机构制剂硫酸阿托品滴眼液获批，包括山东省眼科医院、上海市儿童医院、复旦大学附属眼耳鼻喉科医院等。

据记者了解，上述公立医院的硫酸阿托品滴眼液开具流程均非常严谨严格。

12月9日，记者致电上海市儿童医院咨询开硫酸阿托品滴眼液的流程。据该院北京西路院区门诊药房工作人员介绍，硫酸阿托品滴眼液作为医疗机构制剂，不在互联网渠道配送的目录内，因为配送需要冷藏，必须患者本人到医院挂号就诊才能开具。

另外，11月21日，记者致电山东省眼科医院咨询。该院工作人员介绍，该院新近获批的医疗机构制剂硫酸阿托品滴眼液价格是196元/盒，每盒30支，患者必须到医院面诊检查经医生开处方后开具，也不能通过互联网购买。

山东省眼科医院公众号文章也提醒患者，虽然大量临床研究已经证明该药对儿童青少年近视控制的有效性，但并不是所有人都适合使用其延缓近视进展，需要在医生指导下使用。山东省眼科医院近视门诊将提供专业的近视检查评估，请在医生指导下规范使用该滴眼液。

不过，对比之下，沈阳兴齐眼

科医院作为一家民营资本控股的医院，在开具或销售医疗机构制剂硫酸阿托品滴眼液时，路子明显激进。

据原国家食药监局2005年6月颁布的《医疗机构制剂注册管理办法(试行)》第十一一条，“医疗机构制剂的名称，应当按照国家食品药品监督管理局颁布的药品命名原则命名，不得使用商品名称。”另外，原国家食药监总局2015年1月发布的《医疗机构制剂注册管理办法(征求意见稿)》第十二条继续沿用了该规定。

沈阳兴齐眼科医院硫酸阿托品滴眼液内外包装是否违反相关规定呢？记者就上述情况咨询该医疗机构制剂的审批机关辽宁省药监局。

12月2日，辽宁省药监局回复记者称：“沈阳兴齐眼科医院的硫酸阿托品滴眼液为我局2019年1月28日批准的医疗机构制剂，我局未批准过该医疗机构制剂商品名。经核实，美欧品为国家知识产权局批准的注册商标。经对该制剂包装实样核查，美欧品商标在标签上印制的位置、字体面积未违反《药品说明书和标签管理规定》。”

另外，辽宁省药监局注册处人士对记者表示，沈阳兴齐眼科医院当初提交的硫酸阿托品滴眼液的审核材料上就有美欧品字样，经过了辽宁省药监局核准。其表示，这是硫酸阿托品滴眼液的商标，而不是商品名。

广州华美、曙光医美乱象：丝丽动能素水光针来源不明

本报记者 陈婷 曹学平 深圳报道

“一次丝丽动能素水光约等于N瓶面霜+面膜+精华+N次普通水光”“一次丝丽，抛弃一箱保养品”“手针注射+微针导入+水光注射，效果1+1>3”……

在商家各种眼花缭乱的话术包装下，“丝丽动能素水光针”成为一项“全能贵妇级真抗衰”的有创注射项目。

近日，《中国经营报》记者了解到，广州曙光医学美容医院(以下简称“广州曙光”)、广州华美医疗美容医院(以下简称“广州华美”)为消费者提供有“丝丽动能素”注射项目，且在第三方消费平台上将该产品的属性定义为“药品”，型号有“516”“715”“伴侣”等。

而在这些机构中，广州曙光的接诊医生称，“丝丽动能素”为械字号产品；广州华美面诊医生的表述则为“算是械字号”，且其表示，“不管是械字号还是妆字号，了解这些其实没多大意义。”

在产品来源方面，广州曙光称其“丝丽动能素”为法国进口；广州华美称是来自拿到国外厂家授权的国内厂家生产。

事实上，记者在国家药监局官网并没有查询到含有“丝丽动能素”完整字样的任何药品或械字号产品。

针对院方使用的为消费者注射的“丝丽动能素”的产品性质、来源等相关问题，记者致电广州曙光及广州华美方面，在得知记者身份后，接听电话的工作人员均称仅负责预约事项，随后挂断电话。记者同步向其工商注册邮箱发送采访函，截至发稿，双方均未予以回应。

“药品”外衣

近日，记者在第三方消费平台上注意到广州曙光、广州华美上线了“丝丽动能素”单支或套餐产品，价格不等。

广州曙光的商品详情页面显示，“丝丽动能素”为“法国进口，正品可验”，型号为“丝丽516水光动能素”，剂量为5ml，药品数量为1支，团购价为950元。另外，套餐产品使用的是“丝丽715青春动能素”，搭配光子嫩肤，团购价格为3950元。

在院方的线上商城中，广州曙光对其提供的“丝丽动能素”做了更详细的介绍。其称，“丝丽动能

素”含有50+细胞活性成分，可“高效抗氧”“卓效抗糖”，型号有“516”“715”“532”三种以及基础水光产品“伴侣”，功效略有差异。该项目使用的“曙光特色中胚层导入技术”“突破表皮障碍”“营养直达肌底”，采用手针注射、微针导入和九针动能素枪注射。此外，院方表示，“足量注射，当场验证。”

广州曙光面诊医生表示，其提供的“丝丽动能素”是一种透明质酸，具有黏性，需要使用机器注射，在表皮敷麻药，且该产品为械字号，涂抹并没有效果。一般情况下，一个疗程为5~10次。其

人物，二级产品类别为02整形用注射填充物。

12月3日，国家药监局发布“注射医疗美容医疗器械消费风险提示”称，“我国已批准上市的注射用交联透明质酸钠凝胶、胶原蛋白植入剂等整形用注射填充物类医疗器械，在使用过程中需要通过注射针等医疗器械注射到真皮层或皮下组织。与整形用注射填充物类医疗器械配合使用的注射针，也应当在我国取得医疗器械注册证。”

记者注意到，华熙生物曾在招股书中表示，“华熙生物能够有效约束经销商不得将丝丽精华液作为医疗产品进行宣传、推广和销售，对于违规经销商公司有权要求其整改或提前终止其经销资格。”

值得注意的是，上述提及的

中，“丝丽动能素516”的单支价格为680元。

“只要是临床医生都能给顾客打这个针，甚至护士都可以给你打。打完脸上可能会有小伤口，一般两三天就会消失，快的话4~6小时。”上述面诊医生说。

在广州华美，医生同样介绍称，“丝丽动能素”有516、715、532三种型号，其中，715的体验价格将达到5800元/支，516的单支价格为980元。在该医院提供的是516、532两种产品。

“这产品严格来说不是药，就是一种针剂。”上述面诊医生表

示，“涂抹是没有用的，敷在脸上的话也只是舒缓表皮，很难到达皮肤的深层次，不能做到实质上的补水锁水。”

而关于产品属性，广州华美的面诊医生否认其提供的“丝丽动能素”为医疗器械，将其定义为“一种常规的水光针应用”，随后又称其“算是械字号”。

在产品来源上，广州曙光与广州华美面诊医生给出的说辞也有区别。广州曙光的接诊医生称，其提供的产品为法国进口。广州华美的接诊医生称，其产品源于国外，但属于国产。该品牌被国内企

业华熙生物(688363.SH)收购，此后进行研发生产。

公告显示，2017年，华熙生物收购丝丽动能素生产商——法国Revitacare，后者的主要产品为Cytocare(丝丽)。Cytocare系列包括医疗产品透明质酸无源植入物(2009年取得欧盟III类医疗器械注册批件)、功能性护肤品丝丽精华液两类不同产品。

根据华熙生物招股书，Cytocare透明质酸无源植入物主要在欧洲等境外地区进行销售；目前在国内尚未取得III类医疗器械注册批件。

院”进行宣传，但其在官网展示取得的5A牌照已隐去证书编号、有效期及颁发日期。

工商资料显示，广州华美医疗美容医院有限公司成立于2012年，法定代表人为何键，注册资本为3000万元，实缴资本为3000万元。

2020年9月，广州华美因未取得主诊医师资格的美容牙医独立从事诊疗活动遭到警告并处罚款1.1万元的行政处罚。

资料显示，广州曙光医学美容医院有限公司旗下布局有惠州、清远、江门等多个城市的连锁医院。对于广州华美，其则号称“5A级医院”，源于其在2018年医疗美容机构评价中取得中国医疗美容机构(医院类)5A级的称号，为该类型机构中的最高级别称号。

不过，记者注意到，广州华美虽仍在官网及其他渠道以“5A医

央企物流“巨无霸”中国物流集团面世

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

物流领域“国家队”的成立终落槌。近日,经国务院批准,以综合物流为第一主业的新央企中国物流集团有限公司(以下简称“中国物流集团”)正式挂牌成立。

公开信息显示,新组建的中国物流集团由原中国铁路物资集团有限公司(以下简称“中国铁物集团”),与中国诚通控股集团有限公司(以下简称“中国诚通集团”)物流板块的中国物资储运集团有限公司、华贸国际物流股份有限公司、中国物流股份有限公司、中国包装有限责任公司4家企业

物流业迎来“国家队”

中国物流集团应时代而生,是建设现代流通体系、服务构建新发展格局的迫切需要。

从“犹抱琵琶半遮面”,到呼之欲出,再到终于现出“庐山真面目”,中国物流集团成立的一举一动始终牵动着市场神经。

中国物流集团的成立酝酿已久。2020年6月,国家发改委、交通运输部发布的《关于进一步降低物流成本的实施意见》提出,培育骨干物流企业,鼓励大型物流企业市场化兼并重组,提高综合服务能力和服务能力。

同年12月,中国诚通集团召开了第一次战略执行研讨会,参会企业包括中国物资储运集团有限公司、中国物流股份有限公司等主要负责人。在这次会议中,中国诚通集团党委副书记、总裁李洪凤提及,当下外部环境的变化为物流板块的发展带来了历史性的发展机遇,也带来巨大的挑战。在当前构建新发展格局的新形势下,在党中央将建设现代流通体系进一步上升为国家战略的大背景下,集团作为央企中流通体系基因最纯正、资源最集中、运作经验最丰富的国有资本运营公司试点企业,研讨综合物

业为基础整合而成。自此,中国铁物集团完成工商登记信息变更,更名为中国物流集团,增资后注册资本达300亿元。

中国铁物集团下属子公司一位中层人士告诉《中国经营报》记者,中国物流集团的整合筹建工作在今年初便已开始,整合之后子公司物流业务如何进行相关协作等事宜目前尚不清楚。

值得一提的是,央企物流“巨无霸”中国物流集团甫一成立,其战略投资者阵容也随之揭晓。中国物流集团引入中国东方航空集团有限公司、中国远洋海运集团有限公司、招商局集

团有限公司作为战略投资者,形成紧密战略协同。当前,中国物流集团股权结构为,国务院国资委和中国诚通控股集团有限公司分别持有38.9%的股份,3家战略投资者持股比例分别为10%、7.3%、4.9%。

业内人士表示,中国物流集团这一物流“国家队”的成立有利于推动我国物流行业进行现代化转型,重塑物流行业格局。同时,也将助力国家加快构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的形成,壮大国家物流供应链,成为落实国家战略的排头兵、主力军。

强强联合

业内外期待着这两家“重量级”物流央企的结合将产生精彩的火花。

“推进中央企业重组整合是加快国有经济布局优化、结构调整的重要举措。”10月20日,在前三季度央企经济运行情况新闻发布会上,国务院国资委秘书长、新闻发言人彭华岗表示,在专业化整合方面,以优势企业为主体,以相关领域行业体制改革为契机,通过无偿划转、有偿收购、股份制合作等方式,大力推进物流等领域专业化整合。

中国物流集团筹建便是在这一背景下展开。而从两家物流央企的履历来看,其重组整合可谓是“强强联合”。

官网信息显示,中国铁物集团是我国铁路生产性服务综合提供商,也是全国“唯一”的铁路用油供应商、大维修钢轨供应商、铁路线路产品质量监督商,自主研发的铁路线路全寿命周期管理系统、高速铁路打磨技术、轮轨保护技术等填补了国内空白。中国铁物集团被业内称为“中国铁路‘总后勤部’”,主营轨道交通产业综合服务和现代物流综合服务,涉及铁路油品、轨道、装备、铁建、工业、物流、国际及相关多元领域。集团公司总部设在北京,在中国内地及香港、美国、澳大利亚、老挝等国家和地区拥有100多家分支机构。

中国诚通集团亦是诸多光环加身。中国诚通集团成立于1992年,由原国家物资部直属物资流通企业合并组建而成,是国资委首批建设规范董事会试点企业和首家国有资产经营公司试点企业。2016年2月,中国诚通集团被确定为中央企业国有资本运营公司试点。成为中央企业国有资本运营公司试点后,中国诚通集团主营业务为基金投资、股权投资、资产管理、金融服务,以及综合物流服务、林浆纸



中国物流集团这家新成立的物流超级舰队即将启航。

本报资料室/图

生产开发及利用、新能源电池等。

此前,国务院国资委党委委员、副主任翁杰明在赴中国铁物集团和中国诚通集团物流板块调研时曾指出,中国铁物和中国诚通物流板块等企业,是中央物流企业的力量,肩负着建设现代流通体系的重要使命。业内外期待着这两家“重量级”物流央企的结合将产生精彩的火花。

分析人士表示,作为中国物流集团的“基本盘”,中国铁物集团与中国诚通集团两大物流集团各有侧重,并在各自领域拥有多年的资源和经验储备,整体覆盖了仓储物流、国际货代、公铁运输、多式联运等多个物流领域,一旦形成有效协作,将提高资源配置效率,对物流产业产生相当的支撑作用。

“中国物流集团的成立意味着我国物流行业进入内部资源整合阶段,推动产业规范竞争,此次重组将给中国物流市场乃至国际物流市场带来一些新的变局。对国内市场而言,中国物流集团的组建有利于提升国内物流效率,改变过去物流行业物流效率不高等短

板。从国际市场来看,则有利于提升我国物流行业在国际市场的整体影响力。”多位业内人士对记者表示。

物流行业作为我国国民经济的“动脉”,市场空间巨大。国家统计局今年2月28日发布的《中华人民共和国2020年国民经济和社会发展统计公报》,2020年货物进出口总额321557亿元,比上年增长1.9%。其中,出口同比增长4%达到179326亿元。进口为142231亿元,仅次于美国的商品进口总额,全球排第二名。我国是全球最大的货物贸易国,最大的商品出口国,第二大商品进口国。

据悉,目前新组建的中国物流集团经营网点遍布国内30个省(市、区)及海外五大洲,拥有土地面积2426万平米、库房495万平米、料场356万平米;拥有铁路专用线120条、期货交割仓库42座;整合社会公路货运车辆近300万辆;其国际班列纵横亚欧大陆,在国际物流市场具有较强竞争优势。中国物流集团这家新成立的物流超级舰队即将启航。

境外收入占比高达98.76%

金泉旅游闯关沪市主板:逆势扩充产能 紧急募资补流

本报记者 杨让晨 张家振

上海报道

在露营市场需求不断扩大的刺激下,浙江金泉旅游户外用品股份有限公司(以下简称“金泉旅游”)正欲从户外旅游用品市场中“分一杯羹”。

日前,金泉旅游发布了其招股书。据招股书披露,本次募集资金总共约4亿元,其中将近2亿元用于年产25万顶帐篷、35万条睡袋的生产线技术改造项目,此外还将分别使用近6000万元和7000万元进行户外用品研发中心技术改造项目和物流仓储仓库项目建设。

值得注意的是,金泉旅游将使用9000万元补充流动资金。招股书显示,金泉旅游在2018年至2020年以及2021年上半年(以下简称“报告期内”)的营业收入分别为4.91亿元、5.96亿元、5.97亿元和3.69亿元。其中,2019年和2020年的营收增长近乎停滞。

据了解,金泉旅游两大主营业务帐篷和睡袋在报告期内的营业收入分别为1.43亿元、1.51亿元、1.7亿元、1.46亿元和1.48亿元、1.64亿元、1.65亿元、1.36亿元。但上述两大业务的产能利用率分别由

逆势扩产存疑

资料显示,金泉旅游自成立以来就专注于高端户外用品的研发、设计、生产和销售,目前采取ODM/OEM的形式为国际知名品牌进行加工代生产,具有丰富的行业经验及成熟的生产体系。

根据招股书数据,金泉旅游在报告期内的营业收入分别为4.91亿元、5.96亿元、5.97亿元和3.69亿元,毛利率也从2018年的18.08%微涨至2021年上半年的19.85%。

具体来看,金泉旅游主要业务帐篷的毛利率在报告期内分别为17.59%、22.74%、20.19%和21.22%,

现金流大幅下降

新冠肺炎疫情之下,金泉旅游的净利润也受到了影响。

据招股书数据,金泉旅游在报告期内的净利润出现了波动,分别为6253.06万元、8274.19万元、5951.87万元和4212.95万元,其中2020年较2019年出现大幅下滑。

金泉旅游方面表示,2020年净利润有所下降是因为2020年美元兑人民币大幅贬值,而公司又以外销收入占比为主,此次美元兑人民币大幅贬值导致2020年发生汇兑损失2131.63万元。

据了解,金泉旅游是由意大利籍商人里查德·瓦萨克在1998年出

资设立,2008年12月,里查德·瓦萨克将所持股份分别转让给林明稳和李宏庆等人,分别持有54.97%和44.53%的股权。金泉旅游在股份转让完成后由外商独资企业变更为国内有限责任公司。

金泉旅游的产品多出口至北美和欧洲等地。截至今年6月30日,金泉旅游在北美和欧洲的销售占比分别达到了51.94%和32.18%。而在报告期内,金泉旅游的外销收入占比分别为95.51%、97.61%、98.96%和98.76%。

值得注意的是,同样外销收入占比高,并被金泉旅游列为同行业竞争对手的上市公司牧高笛户外用品股份有限公司(以下简称“牧高笛”,603908.SH)和浙江大自然户外用品股份有限公司(以下简称“浙江自然”,605080.SH)2020年的净利润均呈增加趋势。其中,牧高笛在境外业务方面的应收占总营收的比例高达74.91%,较上年同期增加近三成。

对此,牧高笛方面表示,净利润增长主要得益于2020年人们为缓解新冠疫情及居家防疫所产生的孤独感和焦躁情绪,参与户外露营的人数与频次增长,进而带动户

外露营用品需求的增长。

而据浙江自然2020年年报,公

司2020年的净利润增至约1.6亿元,较2019年增幅达到约22%。浙江自然方面表示,这是由于公司下游客户业务需求的增加和公司自身实力的增强。

除了净利润与业内其他上市公司相比减少外,金泉旅游的经营性现金流也在下降。数据显示,从去年以来,金泉旅游的经营性现金流就在大幅下降,2019年、2020年和2021年上半年分别为7450.34万元、5733.11万元、-1361.53万元。

此外,金泉旅游在报告期内的应收账款也呈快速上升趋势。报告期内,公司应收账款分别为

5596.31万元、6224.87万元、5266.06万元和12653.26万元,占资产总额的比重分别为12.03%、11.88%、10.47%和22.45%。

金泉旅游方面表示,2021年上半年应收账款大幅增长是由于2021年第二季度主营业务收入较上年第四季度大幅增加8773.54万元所致。

据了解,截至今年上半年,在金泉旅游的前五大客户中,Newell Brands Inc.、VF Corporation 和 Bergans Fritid AS三大客户的应收账款就占据了接近60%。金泉旅游方面表示:“主要客户为国际知名户外用品品牌公司,其资信较好,付款及时。”

值得注意的是,2018年以来,美国对进口自中国的部分商品加征关税,报告期内金泉旅游出口至美国的部分产品也出现在了加征关税的名单中,面临着国际贸易政策波动的风险。

对此,金泉旅游方面也表示,公司未来将在稳步拓展上述区域市场的同时,加大其他区域市场的开拓力度,进一步扩大公司产品在其他区域的覆盖面和渗透率。

境外营收占比畸高

经过多年的经营与发展,金泉旅游已在户外用品制造领域具备较强的市场竞争力和发展优势,销售区域以国外市场为主。

不过,金泉旅游倚重的户外用品市场正在发生变化。华西证券研报显示,由于新冠肺炎疫情后,群体活动的减少、个体活动的增多,带动了徒步露营向精致露营的转变,这使得露营等户外互动正在成为生活方式的一部分,在此影响

下,露营相关的产品量价齐升。

相关数据显示,当前国内约有2000个露营地,按每周末1次露营,消费在5000元至10000元计算,目前国内露营市场容量已经达到了1000亿元至2000亿元。而据调研公司Report Linker预计,到2027年中国露营设备市场将达到159亿美元。

国内外户外用品市场呈现一片蓝海,众多上市公司也开始将业务重心逐渐转向国内。以牧高笛和

浙江自然为例,2020年牧高笛国内营业收入共计约1.61亿元,较上年增加约3.8%;浙江自然2020年国内收入较2019年增加约2400万元,收入占比也由2019年的19.17%升至2020年的22.07%。

除营业收入占比提升外,国内电商平台的销售数据也显示,露营正在成为人们在“后疫情时代”的生活新方式之一。天猫相关数据显示,2020年“长三角”一带的家庭

游露营订单量相比2019年同期增长了206%。

相较之下,境外地区营收一直是金泉旅游的收入主力。截至今年上半年,金泉旅游来自境外的收入占到了总营收的98.76%,占比畸高。金泉旅游方面表示,由于北美和欧洲等地区的经济较为发达,人均收入较高,户外活动的普及度、接受度更好,上述地区成为了户外运动用品的主要销售区域。

IP影响力日渐低落,资本市场风波不断

汤姆猫的“中年危机”

本报实习记者 许心怡 记者 吴可仲
北京报道

近日,汤姆猫(300459.SZ)不到一年就解除一致行动协议引来监管关注。在一致行动协议生效期间,汤姆猫股价乘“元宇宙”概念东风大涨,控股股东在此期间减持的操作

《一致行动协议》解除风波

在这份《一致行动协议》生效期间,汤姆猫恰好乘“元宇宙”风口股价起飞。



北京某商场的“会说话的汤姆猫”IP主题儿童乐园。

本报资料室/图

12月1日,深交所向汤姆猫控股股东——金科控股集团有限公司(以下简称“金科控股”)及实际控制人朱志刚出具监管函。主要因金科控股与盈迈旗下两只私募基金签订了为期3年的《一致行动协议》,但却在短时间内解除,违反了相关规定。

此前,在2021年2月10日,金科控股与盈迈量化一号证券私募投资基金、盈迈财子二号证券私募投资基金签署《一致行动协议》,盈迈一号、盈迈二号拟受让金科控股持有的不超过5%的汤姆猫股份,并与金科控股建立一致行动关系,稳固金科控股的控股股东地位。该一致行动协议有效期为3年。

然而不到一年,协议便宣告解除。汤姆猫在对深交所的回复中表示,金科控股与盈迈一号、盈迈二号签订《一致行动协议》并向其转让股份的目的是获取流动性,降低整体股票质押率,优化负债结构。因盈迈一号、盈迈二号管理人浙江盈迈资产管理有限公司的管理人员与主要股东发生重大变更,经营理念和投资策略有较大变化,其向金科控股发出《解除一致行动关系通知函》。协商一致后,双方于2021年11月18日签署解除协议。

深交所上述监管函指出,汤姆猫的控股股东、实际控制人在与盈迈一号、盈迈二号签署《一致行动协议》时未能充分揭示建立一致行动关系的实际目的系为获取流动性,未能充分披露双方达成一致行动相关事项存在不确定性的风险。

德和衡(上海)律师事务所律师黄梦奇对记者表示,一致行动关系是指投资者通过协议、其他安排,与其他投资者共同扩大其所能够支配的一个上市公司股份表决权数量的

行为或者事实。签署一致行动关系协议可以扩张大股东的表决权,实现对公司的控制,可以实现小股东对公司事务的话语权。此外,部分股东签署一致行动协议也可以有效破除公司僵局,继续公司的运营。对于小股东而言,控股股东签署与他人一致行动关系将带来一定风险。小股东对公司管理的话语权将受影响,更难以参与上市公司治理决策。一致行动关系如果出现变动,也可能影响其预期,可能对小股东产生负面影响。

在这份《一致行动协议》生效期间,汤姆猫恰好乘“元宇宙”风口股价起飞。截至12月9日,汤姆猫股价为4.6元/股,较9月7日上涨36%。在此期间,金科控股及其一致行动人朱志刚已通过集中竞价交易、大宗交易方式,大手笔减持8316.01万股股份,占公司总股本的比例为2.37%。按照减持均价每股4.29元计算,上述减持合计套现3.57亿元。此举引发外界质疑。

汤姆猫证券部人士向记者表

示,控股股东的减持计划在2018年、2019年、2020年均曾发布过。减持的目的是偿还质押融资款、降低质押比例,改善财务结构。

该公司称,通过临时认定及解除一致行动关系,并不会导致减持额度的增加或减持速度的提升,因此公司控股股东不存在市场认为的通过解除一致行动人“套现”的目的。

根据汤姆猫2021年第三季度报告,金科控股、朱志刚分别持有公司股份493855460股和381021407股,持股比例为14.05%和10.84%,而质押股份数量分别为481602500股和273110107股,占其所持股份比例分别为97.5%和71.7%。

上述汤姆猫证券部人士对记者表示,彼时控股股东用自己的钱收购了Outfit7(“会说话的汤姆猫”创始公司),然后从上市公司获得股份,再把这些股份质押。2018年,由于宏观政策变动,整个传媒板块下行,控股股东又将手里的股票进行补充质押,从而导致目前的高质押率局面。

“汤姆猫”IP双刃剑

目前汤姆猫的业绩也是在“消费”现有的用户群体。

公开信息显示,“会说话的汤姆猫”是一款诞生于2010年的游戏。该游戏主角是汤姆猫,它会对玩家的抚摸、投食作出反应,还会用夸张的声音重复玩家说的话,一时间风靡全球。

2017年,汤姆猫以42亿元收购Outfit7。巨额收购伴随着高商誉,虽然汤姆猫当时通过收购获得了这一次爆IP,但也给自身财务埋下隐患。汤姆猫2019年财报显示,其共计提26.1亿元商誉减值准备,其中2.62亿元来自Outfit7,原因是该公司未能完成业绩承诺。公告显示,Outfit7商誉达36.5亿元。

“会说话的汤姆猫”虽然曾红极一时,但如今已鲜少有人提起。一些玩家甚至将它称为“童年回忆”。

不过,汤姆猫并非没有对这一IP进行开发。2021年半年报显示,汤姆猫旗下海外研发团队已就“会说话的汤姆猫家族”研发上线了《会说话的汤姆猫》《我的汤姆猫》《我的安吉拉》《汤姆猫跑酷》《我的汤姆猫2》《汤姆猫英雄跑酷》《汤姆猫飞车》《汤姆猫总动员》等20余款绿色健康、休闲益智的移动应用。

记者在TapTap平台上查询发现,这些游戏多以宠物养成

蹭“元宇宙”概念?

记者体验《汤姆猫总动员》发现,这是一款以汤姆猫和伴侣安吉拉为主角的游戏。

随着“元宇宙”概念火爆,多家上市公司在公开信息中暗示有意往这个方向发展,汤姆猫也是其中之一。

9月8日,汤姆猫在互动平台表示,公司现有产品拥有庞大的用户基数,具备元宇宙产品开发的用户基础。同时,公司也积极探索元宇宙产品开发的技术储备。此外,公司坚定看好元宇宙发展方向,已经成立了元宇宙方向的专项工作组,协调境内外的研发团队,对特定品类的产品进行概念开发与立项工作。

消息一出,汤姆猫直线涨停。这也惊动了深交所关注。9月10日,汤姆猫在对深交所的回复中表示,其半开放式养成游戏《汤姆猫总动员》让用户拥有更高的自由度,可在特定的半开放空

间中进行游戏、探索、定制、交互、娱乐、成长。

记者体验《汤姆猫总动员》发现,这是一款以汤姆猫和伴侣安吉拉为主角的游戏。游戏展示了他们生活的场景,可以通过点击让他们睡觉、吃饭、上厕所,画面系左右移动,不能体现空间进深感。

汤姆猫也在对深交所的回复中表示,公司在技术方面离元宇宙概念仍有很大距离,具体表现在沉浸感、多端入口切换、经济系统、可触达性、可延展性等方面,“公司目前上述的产品迭代及新产品的探索尚处于早期阶段,项目实施进度、是否能达到公司预计的效果、是否满足未来市场的需求,均存在很大的不确定性。同时,即使公司未来在社交化、开

放世界领域的项目迭代与新产品研发如期完成,依然不排除相关产品与元宇宙存在较大差距。”

12月10日,汤姆猫方面对记者表示,公司持续在探索VR、人工智能、脑机接口等新技术的发展与应用,4月确定了在游戏的虚拟场景中赋予用户更大社交性、自主性及探索面向未来的游戏产品的创新性研发方向。该公司还表示,元宇宙是一个宏大而遥远的愿景,它的价值首先在于解决了互联网行业未来发展方向的问题。目前互联网行业参与者从自身业务逻辑与资源出发,选择不同的路径,从点散式创新到未来集成创新,这个过程中还有很长的路要走,相关支撑技术、硬件设施等也仍需持续迭代完善。

雷蛇私有化:“电竞外设第一股”向何处去?

本报记者 陈溢波 吴可仲 北京报道

头顶“电竞外设第一股”光环的雷蛇(01337.HK)意欲私有化,从港股退市。

近日,雷蛇公告披露,拟以每股2.82港元的价格私有化。对于此次私有化的原因,雷蛇在公告中表示,机构投资者参与度相对较低,加上长期的低交易流通量,对雷蛇的股价产生负面影响,而私有化有利于雷蛇减少维护上市地位产生的相关管理成本,以专注于发展业务。

有媒体报道称,雷蛇方面有考虑在美股或其他交易所上市的可能性。对此,《中国经营报》记者向雷蛇方面求证,但截至发稿,对方并未予以明确回应。

雷蛇是知名的电竞硬件设备生产商,在外界看来一直是游戏市场的“配角”,虽然多年来坚持高端市场定位,在用户眼里也形成了很高的品牌价值,但从资本市场方面来看,其股价则长期低迷。在业绩方面,其曾多年持续出现亏损,不过最近净利润数据逐渐向好。

如今,雷蛇已不再仅仅只做硬件产品,业务还延伸至软件服务等领域。不过,其在多元化之路上并非一帆风顺。业内人士向记者表示,雷蛇虽然有品牌价值,但如果要使产品对用户来说有更好的体验感,则需要在软性的技术端实现更多突破。

股价疲软下的私有化

根据雷蛇公告,如果私有化获批准,所有计划股份(创办人计划股份及受限制股份单位受托人计划股份除外)将于生效日期注销,注销价为每股2.82港元,其将以现金支付。

雷蛇方面在公告中表示,凭借硬件业务的成功,其在近年来力求建立一个生态系统,并将业务扩展至软件服务(包括金融科技)等领域。

曾连续多年亏损

回顾雷蛇自2017年至今近四年的港股上市时期,雷蛇的业务已经从其起家的游戏外围硬件设备,逐步扩展到了软件和服务领域。

根据Wind金融终端的数据,自2017年至2020年,雷蛇的营收收入每年均呈上升趋势,为其贡献最大比例营收的也均为其周边设备产品。周边设备产品在近几年间的营收也逐年递增,其中,2020年50亿元(人民币)的营收占其当期79亿元的总营收的比重超过了60%。2021年上半年,雷蛇总营收

为49亿元,其中,周边设备产品贡献了33亿元。在雷蛇的业务线中,处于第二大业务的为电脑系统产品,2020年实现营收20亿元(占当期总营收比重为25.32%),2021年上半年的营收额为10亿元。而服务及软件产品的营收占比还相对较小,2018年至2020年的营收分别为3亿元、5亿元和8亿元,2021年上半年的营收为5亿元。同样以2020年的情况来看,当年,雷蛇的服务及软件产品的营收

占比仅为10.13%。

然而,从毛利率方面来看,营收占比相对最小的“服务及软件产品”的毛利率则最高,其次是为其贡献了大多数营收的周边设备产品。在2017年至2020年、2021年上半年,这两个业务的毛利率均总体呈现下降趋势。其中,周边设备产品的毛利率水平在26%-36%的区间范围内波动,2018年至2020年,毛利率从31.99%下滑到了26.92%,但2021年上半年,又回升到了31.41%。而服务及软件业务

的毛利率方面,2018年至2020年、2021年上半年,均在40%-50%之间徘徊,2020年为43.83%,2021年上半年为41.86%。但值得注意的是,服务及软件产品在2017年的毛利率曾高达98.59%。

此外,从全球各地区的营收状况来看,中国大陆地区在雷蛇总营收中的占比最小,2020年,中国大陆的营收额仅9亿元,2021年上半年也仅为5亿元。为雷蛇贡献了最多营收的前三大地区分别为美洲、欧洲、中东及非洲地区和亚太地

区,其中,美洲地区在2020年的营收为36亿元,2021年上半年的营收也达到了21亿元。

从雷蛇近几年的财务数据看,虽然营收逐年增长,净利润也逐渐向好,但不可忽视的是,自2017年上市至2019年,雷蛇扣非后归属于母公司股东的净利润均为负数。2019年,扣非后的净利润数据虽然亏损额进一步收窄,但亏损依然达到了5.21亿元。2020年,其扣非后的净利润仅实现1.07亿元,2021年上半年,这一指标值为2.2亿元。

很强的体验感,其实不是特别明显,更重要的是如果要让玩家有更好的体验感,是需要在技术层面实现一些突破的。

也有投资人向记者表示,雷蛇的多元化战略确实不太成功,这更多是因为它并没有找到一个属于自己的突破口。

基于下调游戏硬件估值倍数,汇丰将该股目标股价从3.00港元下调至2.82港元。维持买入评级。

对于其在资本市场股价疲软的原因,媒体援引上述研报称,市场过分关注其所在的游戏外围设备行业的短期增长放缓,而忽视了推动游戏硬件采用程度不断上升的长期结构性趋势。汇丰预计,雷蛇将进军金融科技领域改善盈利

能力,这部分未得到市场重视。

基于下调游戏硬件估值倍数,

汇丰将该股目标股价从3.00港元

下调至2.82港元。维持买入评级。

由于市场对于雷蛇并购事项的关注,汇丰认为该股股价至少会在2.82港元得到支撑。

而截至2021年12月9日收

盘,雷蛇报收2.48港元/股,小幅收

跌0.4%。

然而,单就为其贡献了最多营收的周边设备产品来看,雷蛇在手机和PC这两个产品线上的拓展难言成功。

目前,雷蛇的手机业务已经停止更新。

并且,在其毛利率最高的软件及服务业务方面,据报道,伴随着

新加坡移动支付的不断发展,雷蛇还关闭了其电子钱包业务Razer Pay。

云游戏领域,则同样面临着重重挑战。

对此,游戏时评人张书乐对记者称,事实上,雷蛇的发展思路并没有太大问题,它的一些游戏外围

设备,都是围绕着游戏来进行的,包括它的鼠标、键盘、笔记本、手机等,都带有电竞、游戏的概念,在那些认同雷蛇品牌的玩家和用户那里,其实这些产品都占据着很强的市场地位。

但对于雷蛇来说,或许还需要考虑的是,针对这些硬件产品,结

合它之前积累的一些经验,如何在软件层面做得更好,为这些雷蛇产品的发烧友提供了真正使其乐意去购买的产品。

张书乐补充提到,从其围绕游戏出产的一些外围设备产品来说,对于用户而言,更多只是附加了雷蛇的品牌价值,这些产品真正的、

揭秘“并购狂人”智路资本的投资“阴谋”

本报记者 秦枭 北京报道

12月10日，紫光集团重整招募战略投资者一事尘埃落定，北京智路资产管理有限公司（以下简称“智路资本”）与建广资管成为接盘方，但交易细节并未披露。

而在12月1日，智路资本以约14.6亿美元（约合92.6亿元人民币）的价格，从全球最大半导体封测企业日月光控股手中，成功收购其直接或间接持有的日月光封测（中国香港）和内地四座封测工厂（分别位于苏州、上海、昆山和威海）。

日月光目前是全球排名第一的半导体封测企业，其内地四座工厂之前是通过收购及合资设立的，其产品应用领域在模拟、数模混合、功率器件、RF等均有布局，服务于消费、工业和通信类客户。

针对此次收购的资产交割时间表以及日后如何经营、管理等问题，《中国经营报》记者致电致函智路资本方面，但截至发稿未获回复。不

是何来路

自2015年成立以来，智路资本陆续完成了多起海外投资和收购。

天眼查显示，智路资本成立于2017年5月，是一家全球化私募股权基金管理公司，自成立以来公开发行、管理了30只基金，主要专注于半导体核心技术及其他新兴高端技术投资机会。其法人、总经理均为张元杰。

公开资料显示，张元杰有多家投资公司任职经历。2000年6月~2010年6月，张元杰担任安盛罗森堡集团亚太区首席投资官；之后又先后在中国投资有限责任公司任董事兼总经理、北京建广资产管理有限公司担任投资委员。

而智路资本幕后的实际控制人则为李滨。在股权结构上，李滨通过北京智可芯管理咨询合伙企业（有限合伙）、北京启平科技有限公司以及广大融信（珠海横琴）科技有限公司三家公司持有智路资本73.15%的股权，为公司实际控制人。

自2015年成立以来，智路资本

过，新泰证券半导体分析师王志伟在接受本报记者采访时分析，日月光在内地布局的4家工厂，应该属于封测业务中偏低端的产能。出售这4家公司对其整体业务影响不大。而智路资本则可以通过此次收购，完善自己在封测以及半导体产业链上的布局。

本报记者梳理得知，在封测环节，智路资本在2020年7月曾经与封测设备供应商ASM共同设立合资公司，在2020年9月又全资收购了全球第七大集成电路封测企业——新加坡联合科技公司（UTAC）。而在整个半导体产业链上，智路资本还曾经在2017年主导27.5亿美元收购安世半导体的并购案，后续又成功将安世半导体并入闻泰科技（600745.SH）；2020年收购西门子旗下的半导体元器件制造企业Huba Control，2021年3月还成功收购了韩国半导体公司美格纳。可以说，智路资本是国内近年来半导体领域的“并购狂人”之一。

异军突起

单在安世半导体这个项目上，短短两年的时间，智路资本等投资人就获得了合计约100亿元以上的回报。

从名不见经传到名声大噪，智路资本只用了不到两年的时间。在智路资本众多的海外投资和收购中，对恩智浦旗下安世半导体的收购，使得智路资本一战成名。

2016年，成立不到一年的智路资本及建广资管联合主导了对安世半导体的收购。

彼时，安世半导体一直在分离器件、逻辑器件等领域处于行业领先地位，2016年营收规模约12亿美元，占恩智浦总营收的五分之一。从当时的细分市场全球排名看，安世半导体在二极管、晶体管逻辑器件等领域均处世界前列。

然而，仅耗时一年的时间，智路资本及建广资管便以27.5亿美元将其收入囊中，并最终于次年2月完成分割。

建广资管方面表示，该并购案例是全球十大半导体并购案中

再下一城

12月1日，智路资本从全球最大的封测企业日月光控股手中收购了其在内地的四家工厂。

“由于全球政府部门都开始加紧对于大型企业的监管，与大企业进行的收购及合资业务也将面临更加严格的审查，完成大型项目的难度会继续加大。随着当前国际形势愈加复杂，今后一段时期的国际并购，尤其是由中国公司主导的大型海外收购和投资会更加困难。所以，我们应该减少在大型项目上的投入，更多把精力放在与中型企业的合作和中小型的收购项目上，成功率会比较高。”智路资本实际控制人李滨在今年年初的时候曾这样说道。

不过，这并没有让智路资本收购的脚步停滞。12月1日，智路资本从全球最大的封测企业



智路资本是国内近年来半导体领域的“并购狂人”之一。

唯一入选的中国案例，也是中国资本迄今为止在半导体领域最大的海外并购案。

在短暂的两年管理后，安世半导体成功转手给闻泰科技。

2019年开始，闻泰科技对安世半导体进行了分步收购。2019年12月，闻泰科技以268.54亿元收购安世半导体74.46%的股份，2020年6月证监会通过闻泰科技以63.34亿元增持安世半导体股份至98.23%的方案。闻泰科技为收

购安世半导体至少花了330亿元。

这意味着，单在安世半导体这个项目上，短短两年的时间，智路资本等投资人就获得了合计约100亿元以上的回报。

在安世半导体后，名声大噪的智路资本便不断在半导体领域攻城略地，将西门子旗下高端核心元器件制造企业Huba Control，全球第七大集成电路封测企业、第三大汽车电子封装测试企业新加坡联合科技公司（UTAC），全

球排名前四的半导体载具供应商ePAK均收入其麾下。并且还与全球最大的后端封装设备供应商ASM共同投资建立合资企业等。

不仅如此，在国内半导体行业，智路资本同样动作频频，先后于2017年、2019年参与了国内手机ODM（原始设计制造商）龙头厂商华勤通讯的A轮和B轮融资，还参与SoC（系统级芯片）手机芯片设计厂商瓴盛科技的投资。

务，应该不是日月光集团重点高端封测业务。

王志伟对记者表示，虽然日月光在内地的4家工厂在日月光看来，属于偏低端产业，但从国内整体市场来看，目前我国半导体封装测试企业除少数几个龙头企业能够与国际巨头竞争外，多数封装测试企业产品主要集中于中低端产品范围，其收购也在情理之中。

王志伟表示，智路资本本质上还是一家投资机构，关注更多的还是好的投资机会，对于重资产，应该不会长期持有。更像是期货，对于一些成长性高的企业，在手里管理几年后，有合适的机会，还是会出售的。

智路资本对封测市场第一次“下手”。在此之前，智路资本已与全球最大半导体元件集成和封装设备供应商ASM成立专注于半导体封装引线框架的合资公司，收购全球TOP10半导体封测企业UTAC。

对此，王志伟对记者表示，日月光在内地布局的这4家企业，应该是属于日月光封测业务中偏低端的产能。出售这4家公司对其整体业务并不会有多大的影响。

知名半导体行业分析师陆行之也表示，不知道什么原因让日月光一口气卖出四座内地封测厂。四家内地厂占日月光集团营收、获利应不到3%，长期影响不大。四家内地厂主要从事分离器件、中低端封测和材料业

三大运营商竞逐算力市场 应用服务或为新增长点

本报记者 谭伦 北京报道

除5G外，“算力”成为三大运营商最关注的投资方向之一。

12月7日，在2021中国联通合作伙伴大会上，《中国经营报》记者注意到，“算力”被纳入中国联通新的战略规划。中国联通董事长刘烈宏在会上表示，中国联通正着力构建具备丰富功能的多层次算力设施体系，推进算力网络新布局，为数字

云业务爆发催生算力需求

在业内人士看来，进军算力市场，尤其是落子于算力网络业务，是运营商在近年来发力云网战略并尝到甜头后衍生的自然需求。

“运营商的传统优势就在于基础网络，而在近年来瞄准政企市场发力后，运营商打造的云也异军突起，这给运营商的业绩带来了新的高增长。”C114通信网主编周桂军向记者表示。

记者注意到，工信部公布的数据显示，2020年电信运营商的云计算业务收入比上年增长85.8%。到2021年前三季度，电信运营商的云计算业务收入同期增长率达到惊人的94.8%。而在IDC近日发布的《中国公有云服务市场（2021上半年）跟踪》中，中国电信天翼云在2021年上半年中国公有云服务排名中，位居阿里、腾讯、华为之后，进入第四，而移动云市场份额排名也上升一位，进入第八。

在此背景下，云业务爆发所需的计算能力成为运营商的新目标。

经济打造“第一算力引擎”。

无独有偶，在11月前后举行的中国移动、中国电信年度合作伙伴大会上，“算力”也同样成为关键词之一。其中，中国移动董事长杨杰明确表示，将系统构建以5G、算力网络、智慧中台为重点的新型信息基础设施，构成“连接+算力+能力”新型信息服务体系。而中国电信董事长柯瑞文也强调，未来将重点推动与建设网络、算力和存储三大支

柱资源的融合。

多位运营商观察人士告诉记者，“算力”被三大运营商统一抬高到战略级别地位，这在历年来尚属首次，但也反映了三大运营商在发展“算力”上形成了共识。

“算力”是什么？简单来说，就是计算能力，或者数据处理能力。高性能服务器等设备是提供“算力”的关键。没有“算力”做支撑，时下火热的“元宇宙”就无法在未来逐步

照进现实，市场期待的智能驾驶、无人驾驶等亦是如此。

中银证券分析师吕然认为，在近年来用户渗透饱和、流量红利消退、OTT（互联网公司越过运营商，发展基于开放互联网的各种视频及数据服务业务）冲击严重等行业大背景下，三大运营商开始布局算力基础设施等新基建基础工程，标志着三家企业逐步回归理性，进入到寻求“高质量发展”的阶段。



“算力”被三大运营商统一抬高到战略级别地位，这在历年来尚属首次。

在技术演进需求的背面，外部环境的变化与倒逼，也让运营商有了更为充足的进军算力市场的动力。

“流量带来的红利已经逐渐见顶。”艾媒首席分析师张毅向记者表示，过去十年，整个消费者市场需求增长最快的便是流量，网民人数与应用的激增是主因，而这种增长随着用户在使用3G、4G到5G过程中逐步得到释放，并给运营商带来了非常好的回报，但随着整个移动互联网普及，网民人数开始饱和，流量增长进入瓶颈期。

在此背景下，张毅认为，运营商

不仅仅是算力

随着三大运营商算力战略的出炉，三巨头在算力市场的前景也受到各方关注。

“目前从公布的信息看，三家企业在算力市场上的布局都还处于早期探索阶段，而演进路径也大同小异，都是从加快云网融合入手，进行现网的升级。”付亮表示。

记者注意到，以中国移动为例，其算力网络发展划分为起步、发展、跨越三个阶段，其中起步阶段核心目标是实现算力与网络的“协同”，随后发展阶段则致力于打造具有算网融合特征的网络，具备连接云、边、端的算力资源，满足各类新型业务需求，最后跨越阶段则将推动网络发挥算力集群的优势，实现“网在算中，算在网中”的体系。

周桂军认为，用户、网络规模与云的能力将是决定未来三大运营商在比拼算力网络能力高下时的重要指标。“目前来看，中国移动在用户与现网规模上具备更强优势，但中国电信则依靠天翼云的强势拉开了一些差距。”周桂军表示。

张毅则表示，目前三大运营商在算力领域各有优劣势，单纯比较单一指标难以预测谁能胜出。但跳出内部竞争来看，张毅认为，最关键和重要的能力还是产品封装，即实现云端算力和网络端传输的匹配，只有这样的组合体才能发挥巨大的价值。

“从目前的情况来看，除了三大基础电信运营商以外，像阿里云、腾讯云、华为云、百度云都

能提供非常强大的算力保障服务，而且总体来说布局也非常早，所以如何发挥组合拳的效果，是决定运营商能否在未来算力市场之战中突出重围的关键因素。”张毅表示。

而在技术层面，邬贺铨院士也公开提醒，未来的算力网络，面对云网融合，如果做不好协同，即使是多云，效果也将欠佳。因此，网络不仅要快速建立满足客户带宽和时延要求的通信连接，还要为客户低成本使用算力服务提供灵活的调度能力，优化云网端边协同，从现有的网络架构向以算力服务为中心的网络架构演进，真正实现云网融合。

记者注意到，目前算力网络已经进入政府层面规划。今年5月，国家发改委等四部委联合出台了《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》，明确提出布局全国算力网络国家枢纽节点，打通网络传输通道，提升跨区域算力调度水平，加快实施“东数西算”工程，构建国家算力网络体系。

面对算力建设大潮的汹涌来袭，付亮提醒，虽然从基础支撑层面来看，算力网络很重要，但在提速降费的大形势下，运营商不要过多想从这种基础网络设施的建设中获取高额的商业回报。“如何在算力网络建完后，从后续的应用服务以及精细化运营中获取利益，才是运营商目前应该超前思考的问题。”付亮最后表示。

“小黄车”内测 B站直播带货“钱途”几何？

本报记者 李立 上海报道

继抖音、快手攻向直播电商之后，哔哩哔哩（以下简称“B站”）也将成为直播带货的新玩家？

日前有消息称，B站正在筹备在直播间中上线“小黄车”功能，让

“直播”计划

上线“小黄车”，其实已经不是B站第一次探向电商直播。今年9月B站就试水过一次“直播带货”，被外界评价为“青涩，但是很B站”。

“如果B站在站内实现购买，肯定对UP主是好消息，肉眼可见的变化就是UP主变现会方便很多。”一位B站UP主告诉记者。

2019年阿里巴巴入股B站，当时外界就认为最有想象力的是阿里巴巴助力B站商业化。当时B站就曾介绍，B站上一大批拥有百万粉丝的优质原生UP主正在加速“入淘”。

据当时的介绍，淘宝正为他们量身定制全方位的商业化方案：在淘宝二次元平台上，UP主们将通过与自身特点相契合的产品联名、相关周边衍生品开发等多种方式，为自己的内容能力找到最适合的商业化场景。

此外B站还和淘宝合作推出了“悬赏计划”，按照官方要求“悬赏计划”的门槛是1000粉，30天内发过原创内容，符合条件的UP主可以在创作中心的收益管理栏申请加入。不过B站的相关人士告诉记者，如果是经过淘宝联盟推广的商品，淘宝会抽10%的技术服务费，但B站是不参与抽成的。

UP主还可以在自己的推广橱窗里嵌入商品。以影视飓风为例，进入商品页可以点击“看视频”查看商品相关的小视频介绍，点击商品则跳转淘宝实现购买。上述知情人士告诉记者，影视飓风主做影像器材各种测评，自己也有淘宝店，经常有人去淘宝蹲

用户可以在直播间里边看边买。二次元“霸主”B站将探向电商直播的消息引发业界各种猜测，《中国经营报》记者向B站求证此事，暂未得到正面答复。

不过，接近B站的消息人士向记者透露，B站确实已经筹备了一段时间，“小黄车”功能最快

将在12月10日左右启动内测。“内测会让少数UP主先行测试，比如‘影视飓风’这样有带货基础和经验的UP主，”该人士告诉记者，“和抖音、快手大举进攻电商不同，至少从目前来看，B站在直播带货上较为谨慎，更像是一次给UP主铺路的基础

设施建设。”

“作为内容社区，B站需要持续提供多样化的产品和服务，小黄车可以视为众多基础功能中的一项，”上述人士表示。不过外界似乎并不这么想，试水电商直播，等于“小破站”又多了一条“财路”。



二次元“霸主”B站将探向电商直播的消息引发业界各种猜测。 本报资料室/图

低毛利农货转身高品质定位 拼多多百亿补贴助力产业升级

本报记者 张婧超 北京报道

张杰或许不会想到，他打理的拼多多店铺“皇纯旗舰店”在今年“双11”期间的销量较去年同期增长了300%。

据了解，“皇纯旗舰店”主销淡干海参与即食海参，由山东地理标志产品威海刺参精细加工而成。店铺在“双11”期间的强劲表现让张杰确信，消费升级需求已展现开来，于是在近期的“全民真香节”中，他和团队备足了两倍的日常存货，希望借着拼多多大促节点中提供的流量和资源支持，继续打造爆款。

据拼多多方面介绍，在“全民真香节”期间，平台将派发累计30亿元的购物红包，并联合国内外100余家品牌旗舰店，对高关注度的商品进行定向补贴，其中，高品质的农货将成为活动的核心与亮点，如进入盛产期的各地柑橘橙、

农货品牌挖掘高价值

与海参类似，同是高附加值农产品，枸杞制品亦成为拼多多平台近期的消费热点。“我们车间目前三班倒，进入24小时生产期。为优化用户体验，我们还提前对核心产品进行了预打包，做到用户下单的第一时间，我们就能发货。”宁夏枸杞头部企业百瑞源相关负责人表示。

百瑞源围绕宁夏枸杞这个地标产品，以一二线城市的80后、90后为目标人群，展开枸杞产品的研发、种植、加工及销售。今年“双11”期间，百瑞源的枸杞原浆系列产品在拼多多上创造了3倍于去年同期的销售额增长。

实际上，百瑞源早在2017年就已入驻拼多多，但真正布局投入却是从去年开始。

“之前做拼多多的渠道时，售卖的产品主打性价比，在百瑞

丹东草莓、智利车厘子、海南贵妃芒、广西脆柿等应季水果都是拼多多重点推介的对象，最高补贴力度超过40%。与此同时，平台还将通过亿级流量入口，对规模化、标准化、精细化生产的初级农产品及“高含金量”的精深加工农产品加大资源倾斜，推动农产品品质升级。

目前，该活动已在“百亿补贴”频道首批推出精选农产品及农副产品超过3000款，涉及全国400多个农产区，既包括寿光蔬菜、恩施土豆、云南荷兰豆、潍坊萝卜等初级农产品，也包括海参制品、枸杞原浆、阿胶糕片、茉莉花茶等以大健康为核心理念的高附加值农产品。

“‘双11’和‘双12’都不是用户的真实需求，本质上‘真香’才是。所谓‘真’，对农货而言是产地直发，对国货来说则是正品保障；而‘香’对农货的

要求是既好吃又健康，对国货则意味着简单可获得。简单即在大促玩法上无套路、真实惠；可获得则指降低消费门槛，让更多人能够享受到消费升级带来的便利与乐趣。”拼多多12.12项目负责人向《中国经营报》记者这样说道。

可以说，“全民真香节”背后，是拼多多一直以来对高品质农货的大力扶持。据记者不完全统计，在过去一年里，拼多多先后通过第三届“农货节”以及“地标农产品中国行”“11.11”等活动，对全国优质农产区以及地理标志农产品进行超额补贴，助力各大农产区打造优质的产地品牌，提高地理标志农产品的知名度，推动各地的农业产业升级，其中包括中粮、盼盼、今麦郎等众多农产品、食品加工品牌，以及本土成熟的初级农产品地标品牌与崛起中的水果地标企业品牌。

众所周知，国内的农产品及农副产品普遍面临低附加值、低毛利的问题，“百亿补贴”对品质农货减免抽佣，且在大型促销活动期间对爆款农产品进行定向补贴。这些政策有助于引导平台商家深度挖掘农产品附加值，提升整盘线上农货的品质。

拼多多最新发布的《2021新新农人成长报告》显示，过去两年，1995年之后出生的“新新农人”通过电商效应有效提升了农产品的附加值，进一步打响了农产区的产地品牌，呈现出“一县一星”“一品一星”的现象。

“在拼多多销售产品，没有庞大的各类费用成本较低，尤其‘百亿补贴’对农产品减免佣金的政策，使得我们可以把节省的费用直接让利给消费者，从而让产品更有竞争力。”张杰表示。

在拼多多销售产品，没有庞大的各类费用成本较低，尤其‘百亿补贴’对农产品减免佣金的政策，使得我们可以把节省的费用直接让利给消费者，从而让产品更有竞争力。”张杰表示。



宁夏枸杞一年能收6-8茬，每年6-7月是丰收季。百瑞源在宁夏的3个种植基地能在丰收季为当地提供1000多个工作岗位。 本报资料室/图

百亿补贴的门槛

不过，想要进入拼多多“百亿补贴”的范围却并不简单。作为全国最大的农产品上行平台，拼多多的核心模式是“农地云拼”，即，将消费端分散、临时的需求，在时间和空间上形成归集效应，为农业合作社和家庭农场提供长期稳定的订单。这意味着，个体散户是无法拿到百亿补贴的入场券的。

记者了解到，对于初级农产品，百亿补贴要求以规模化、标准化、精细化生产为导向，要带动产地农民一起做大做强；同时，鼓励新农人充分挖掘农产品的附加值，打造产地品牌，或发展“高含金量”的精深加工农产品。

此外，据上述百瑞源的负责人介绍，“百亿补贴”的门槛要求主要来自两方面，一是价格，拼多多对于产品价格有具体要求；二是品质，拼多多对产品有个评分标准，只有达到中上水平才能入选。

有业内人士表示，百亿补贴是拼多多用来调整平台农产品市

拓展“钱途”

从财报数据看，B站的电商收入逐渐呈上升曲线。电商收入来自ACG相关商品、线下表演及活动的票务收入。

前面已经有淘宝直播、抖音、快手，B站此时切入直播算不算太晚。

“还不算太晚，以前淘宝直播占直播电商的大头，但抖音、快手迅速崛起，也给淘宝直播带来压力，B站有1.72亿月活的流量池向商家开放，同时切入直播也是圈住老用户的方式，对B站来说是有机会商业化的。”网经社电子商务研究中心网络零售部主任、高级分析师莫岱青对记者表示。

“2021年第三季度财报显示，B站电商及其他业务实现净营业额7.3亿元，同比增长78%。切入直播电商可以说是补充，促进电商业务能更进一步。同时B站需要有持续‘造血’的能力，直播电商对它来说是一个方向。”莫岱青认为。

B站早先平台主要以ACG(Animation Comic Game, 指动画、漫画、游戏)内容运营为主，其商业内容主要包括移动游戏、直播及增值服务、广告、电商及其他业务四大板块。

从财报数据看，B站的电商收入逐渐呈上升曲线。电商收入来自ACG相关商品、线下表演及活动的票务收入。2021年第三季度财报数据显示，B站电商及其他业务实现净营业额7.3亿元，同比增长78%，2020年第三季度电商业务则逼近5亿元。

与此同时，游戏的营收占比则逐渐呈下降趋势。2019年第一季度，8.7亿游戏收入占比63.6%，当年第四季度游戏收入占比降至43.4%；2020年第四季度，游戏收入11.3亿元，占比降至30%；刚刚发布的2021年第三季度，2021年第三季度，游戏收入13.9亿元，占比再次下降到26.7%。

“对于B站不断调整游戏占

比，调整收入结构，攻向更多领域是B站必须要走的一条路。”上述观察人士认为，从政府监管层面看，游戏监管趋严，在资本市场B站不能一直以游戏收入讲故事，而游戏、卖货历来是互联网流量变现的最直接路。

尽管仍然持续亏损，B站一直努力在拓展钱途和保持社区繁荣上保持有节制的开发，这也一直是B站陈睿坚持的“底线”。

第三季度财报后的分析师电话会上，B站CEO陈睿特别谈到两个数字，一是第三季度月活达2.67亿，二是日均使用时长创下新高，提升至88分钟。在这样的基础上，陈睿表示，有信心3年后月活达到4个亿。

眼下的形势是，B站需要在核心用户和停留市场持续增长的同时，丰富他们在平台上的“生活”。“对品类和场景的规划，我们其实有清晰路线。”陈睿表示，生活、游戏、娱乐、动漫、知识已经是五大重要内容品类，健身、美食、旅游等多元垂直品类也在快速发展。

随着内容品类的拓宽，跨行业和纵向收购就显得顺理成章。而此前B站以接近1.18亿元的价格拿下支付牌照，等于实现了电商产业链闭环。

未来B站还可能存在的售卖方式是线上线下“共震”。在上海已经开出多家贩卖动漫相关角色商品的动漫店Animate，在日本Animate拥有超过120家店铺。在国内，则由企业官方授权B站旗下的超电文化运营。

一种可能的场景是，主播在B站的直播间带货，线下动漫迷则可以线下打卡Animate，探访《夏目友人帐》《名侦探柯南》《JoJo奇妙冒险》的周边和2233小电视。

对于“全民真香节”后的计划，该负责人向记者透露，一是要统一全平台的价格，“目前我们在各个电商平台的售价其实并不完全统一，特别是在非大促销间，这会给消费者留下不好的印象，对于品牌形象也不利。但是会有一个例外，就是在拼多多上，特别是在百亿补贴的加持下。虽然我们的定位是高端，但能入选百亿补贴就已经证明了我们的高端品牌定位，所以在里面我们给出适当的折扣其实不会影响品牌定位。”

“二是，我们有款枸杞原浆的新品今年的销售情况和市场反馈都很好，而且消费人群还主要是二线城市25岁~35岁的年轻人，一般来说，枸杞的消费人群是中老年人，但我们也要寻找增量，打开年轻人的市场，特别是拼多多的用户还是以年轻人为主，所以在明年我们会加大枸杞原浆产品的投入，一方面是这款产品的毛利较高，另一方面它也是打开增量市场的关键产品。”该负责人说。

天九·胡润瞪羚榜单背后：未来独角兽从这走出

171个未来独角兽

“今年有171家，比去年多了七成，说明当下中国的创业大环境是有活力的。”

1975年，25岁的乔布斯和沃兹尼ak开始开发苹果电脑的原型Apple I，一年后，在乔布斯的车库里他们制造出了Apple I的原型机并成立了苹果电脑公司。他们向惠普等当时的IT巨头们推销他们的Apple I，但在个人计算机概念还没普及的当时，没人感兴趣。

在处处碰壁的前提下，乔布斯决定自行设计生产，并幸运地遇到了“伯乐”。风险投资家马克首先入股9.1万美元，帮助成立苹果公司。从1977年到1980年3年时间，苹果公司的营业额就突破了1亿美元。1980年，公司上市，市值就达到12亿美元，1982年更是迈入《财富》500家大企业名单。

短短5年内，一家新公司就迈入500家大企业榜单，苹果公司创造了历史。创造了历史的还有那位风险投资家马克，1美元的投资可获得243美元的回报。另一位风险投资家罗克也赚得盆满钵满，他曾以每股9美分的价格买了64万股，不到3年时间，他投入的5.76万美元就奇迹般地变成了1400万美元。

而此次胡润联合天九共享共同发布的瞪羚高成长性企业名单，就是要寻找未来的苹果们。

据悉，今年7月22日，天九共享与胡润百富正式签订战略合作协议，共同启动了中国瞪羚企业·未来独角兽榜单评审工作。几个月来，从线上到线下，从首都北京到双创高地上海再到特区深圳，一路走来，受到了政、商、学、媒各界的广泛关注和支持。

据胡润百富董事长兼首席调研官胡润介绍，今年的171家高成长性瞪羚企业是从近1500家新兴行业非上市公司中层层筛选出来的，这1500家企业多由全球知名投资机构等推荐。而瞪羚企业的筛选标准也是全球统一的，即目前拥有5亿到10亿美元估值，接下来两三年内最有可能突破10亿美元估值的独角兽企业。

扶上马 送一程

创新企业在发展壮大的过程当中不仅仅需要认同，还需要强有力的赋能。

发掘出这些未来独角兽只是第一步，更重要的还是要“扶上马，送一程”。因为创新企业在发展壮大的过程当中不仅仅需要认同，还需要强有力的赋能。

青藤云安全业务副总裁曹语馨所在的青藤云安全此次入选了瞪羚企业名单，其2014年成立至今已经7年，虽然已经成为国内主机安全的领先企业，服务了超过600万台机器，原来很小的团队也迅速成长为六七百人的大团队。如何将原先人的管理流程化、制度化，在公司管理运营上开始面临更多的压力和瓶颈。“企业数字化的建设也是我们非常关注的一个课题。”曹语馨表示。

专注半导体的瀚博创芯和聚焦AI智能服务的冰鉴科技也都登上了今年的瞪羚企业榜单，但它们的瓶颈和烦恼各有不同，冰鉴科技目前的瓶颈是不知道用户需要什么样的AI产品，并让用户付费，面临着市场培育拓展的瓶颈。

而瀚博创芯副总经理周莹和记者坦承，半导体赛道现在很热闹，按照最新的数据，目前芯片行业有20万的产业链人才缺口。人才是公司目前需要跨越的很大瓶颈，抢人是他们每天必须面对的事情。

青藤云安全等面临的管理运营、市场拓展、人才等的问题，其实也是众多高成长性中小企业，在迅速发展壮大后会经常面临的困境。

此次天九共享与胡润百富的联手，更关键的是让本次活动不只于“榜单评选”，而是赋能优秀创新企业的发展需求。9月15日，

“去年是100家，今年有171家，比去年多了七成，比两年前多了一倍多，说明当下中国的创业大环境是有活力的。”胡润告诉记者，各地高校、导师级企业、企业家以及投资机构对于创业者的帮助巨大，中国的资本市场对创业企业的融资和规范化有很大的推动作用，尤其是科创板和最近成立的北交所，也让更多人有机会参与到中国最成功的创业企业。

而今年榜单也出现了一些明显变化。在本次上榜的瞪羚企业中，51%提供软件或服务（去年66%），49%有实体产品（去年34%）。60%以B2B为主（去年32%），40%面向消费者（去年68%）。以B2B为主的瞪羚企业比去年增加近九成，主要因为今年新上榜企业以来自生物科技、企业服务、健康科技和半导体行业的to B企业居多。

本次发布的除了“2021天九共享·胡润中国瞪羚企业”榜单外，天九共享与胡润百富对上榜企业做了进一步研究分析，从资源共享的方向，找到一批在地域范围内具备快速扩张潜力的企业，评选为“2021中国市场扩张力优秀瞪羚企业”。

瞪羚企业·未来独角兽的高速成长背后，与所在城市的资源生态和产业政策支持、所在园区软硬件配套服务等息息相关。本次会上还发布了“2021年中国瞪羚企业摇篮城市”榜单。评选的主要依据是城市新诞生的瞪羚企业数量，以及对创新企业的支持力度、配套政策和资源汇聚能力。在这次评选中，上海、北京位居前两位，作为“创新之都”的深圳超越杭州，排名第三。

值得关注的是，今年171家中国高成长性瞪羚企业上榜，上榜数量比去年增加71家，其中新上榜114家，29家企业通过最新一轮融资成长为独角兽企业或成功登陆资本市场而退出榜单，1

每年世界、中国500强及独角兽榜单的发布，都会吸引来全球的目光，因为它代表着实力和荣耀。不过近期同样由胡润发布的一份榜单备受关注，因为这不仅代表着当下的实力，更预示着未来。

在12月2日于深圳举行的2021中国超级创客年度峰会暨天九·胡润中国瞪羚企业·未来独角兽榜单发布盛典上，天九共享联合胡润百富共同发布了今年的中国瞪羚企业榜单。今年的榜单层层筛选出171家企业入围，涵盖当下火热的生物科技、企业服务、AI半导体等领域。

瞪羚体质强壮，是非常敏捷的动物，几秒钟内提速至近100公里/每小时，同时又有适合长跑的腿，可以用50公里/每小时的速度持续奔跑。如果说独角兽是未来的500强企业，那么瞪羚企业则是未来几年的独角兽。而瞪羚企业榜单就是要在众多的热门赛道中发掘出这些创新、高成长性的潜力股。

当下的世界正处于百年未有之大变局，创新的重要性愈发凸显，创新不仅关乎一家企业的成败和一个产业的兴衰，也攸关着一国和地区的未来。在这之中，企业尤其是中小企业的创新则是关键。因此，我们看到各项国家双创（大众创业、万众创新）政策的出台，也看到了“专精特新”企业名录的发布及近期北交所的横空出世。

今年以来新冠肺炎疫情的反复，进一步加剧了全球经济复苏的分化，作为经济发展、创新活力晴雨表的中国高成长性企业（瞪羚企业）的批量涌现，不仅显示着中国作为全球经济复苏火车头的引擎依然强劲，也能从中窥见各个行业产业的兴衰变迁。



天九共享联合胡润百富共同发布了今年的中国瞪羚企业榜单。 本报资料室/图

家企业因被并购而退出榜单，13家企业因经营不善或行业问题而退出榜单。

在退出榜单的企业中14家成功上市，其中10多个企业现在市值上百亿元人民币。在胡润看来，创业生态和资本市场是催生瞪羚企业和独角兽的两个重要因素。

素。“为何独角兽和瞪羚企业80%集中在中国和美国，而中国的又主要集中在北京、上海、深圳、杭州、广州等少数几个城市？因为创业是一种氛围和生态，会相互影响带动。而未来随着科创板、北交所等的发展完善，也会吸引集聚更多的瞪羚企业。”胡润说。



胡润百富董事长兼首席调研官胡润对榜单进行了解读。 本报资料室/图

感触颇深，“现在全球市值领先的公司，比如微软、苹果、谷歌等都是创新和技术驱动的公司，中国本土的创新企业很多，竞争很激烈，能脱颖而出的企业一定是具备核心竞争力的。”佩雷斯表示。

据介绍，天九共享集团作为一个基于百万企业家大数据的全球企业赋能平台，正在加速的创新企业超过300家，覆盖人工智能、物联网、区块链、新零售等众多新经济领域。

谈及举行这些活动的初衷，天九共享集团全球CEO戈峻分享了自己的故事和心得。

在加盟天九共享集团之前，戈峻曾担任英特尔、苹果和英伟达三家科技巨头的全球副总裁。2016年，时任苹果公司全球副总裁的戈峻陪同苹果CEO库克到深圳参加双创大会，并宣布在深圳设立苹果公司的研发中心。

在戈峻看来，这既是对中国创新企业给全球创新带来贡献的认可和巨大转变，也是创新带给我们的机遇。2017年在中央财经工作会议明确了中国未来一定要从高速增长的阶段转向高质量发展的阶段，第一动力就是创新，所以创新是推动中国经济未来高质量发展重要的途径和抓手。

对此，全球化智库研究员、花旗银行前副总裁埃德加·佩雷斯也

目符合天九共享的加速服务标准。

“赛道热、实力强、市场大、模式新且标准化程度高”是创新企业的甄选标准，也让这些企业本身具备高成长性，但是什么让这些企业成长得越来越快？李胜峰认为主要有三点：政策、资本、科技。

每个企业都有一定的初创、成长、壮大的发展周期，以前一个创新企业要想成为独角兽企业需要十年的时间，而现在有了资本、技术、商机、市场等的加持加速，或许只需要三年就能成长为独角兽，周期明显缩短。

据悉，“中国创新企业成长加速计划”首批将赋能100家企业，为其提供顶层设计、市场拓展、营销加速及智慧赋能。包括通过老板云为其提供面向180万企业家的项目展示50次；参加500人线下新经济商机共享大会20次；配置专业营销推广团队、定制营销方案；匹配200组潜在意向客户，甄选100个区域合作伙伴等服务。

天九共享还在会上宣布，为进一步扶持中国创新型中小企业发展，让瞪羚企业·未来独角兽突破发展壁垒，继“中国创新企业成长加速计划”之后，天九共享集团旗下子公司天九共享智慧企服有限公司，将正式推出“中国超级创客月”，为创新企业提供更稳定、更系统、更精准的定制服务。

而当日的“2021中国超级创客年度峰会”便是“2021中国超级创客月”的正式启幕。据悉，“2021中国超级创客月”已于12月7日在老板云线上开幕，“超级创客月”聚焦新消费、新科技、政策红利、企业服务、智慧生活五大领域，在为期一个月的时间内，通过线上线下两种形式，探索双创发展之道，为创业者和转型企业家提供近距离观摩学习的机会，并提供发展新思路。



天九共享集团全球CEO戈峻认为，大共享时代已经来临。 本报资料室/图

共建共享 协同创新

通过共享让创新和资源有效对接，形成一个新的经济时代，即“大共享”时代。

从共享单车到共享充电宝，再到网约车等，这些年共享经济异军突起，“万物皆可共享”的理念开始深入人心。

目前，中国已经是全球最大的共享经济体，共享经济交易规模达到了3.4万亿元。今年2月，国家信息中心发布《中国共享经济发展报告(2021)》，预计未来5年，中国共享经济的年均增速将保持在10%以上，发展前景广阔。

而相较于物品及服务的共享，更高层次、更广层面的创新技术共享、资源共享等的“大共享”理念也开始得到更多人的关注和实践。实际上，作为此次大会主办方之一的天九共享，正是“大共享”理念的倡导者和践行者。

“如若不能做到资源间的高效链接、安全屏障的有效构筑、企业价值的充分释放，对于很多企业来说，创新可能比不创新死得更快。”戈峻认为，企业要创新最好是共同创新，共享创新成果，只有这种创新模式才能让中小企业快速地成长起来，强强联手，做大市场。

来自杭州的医疗健康服务公司微脉正是这样的高成长性企业，也登上了今年瞪羚企业榜单，它本身就是这种大共享平台模式的一个范例。

据微脉合伙人周丽介绍，微脉首先是将其拥有的全国2000多家公立医院资源在平台上分享给所有医疗健康创新创业者，然后在平台生态上进行合作联动，此外，碰到好的项目和需要助力的项目，微脉也直接投资，不仅给钱，也给各种资源。“这源于我们的一个理念和使命叫‘让医疗健康服务不再难’，正是基于这样的理念和平台生态，微脉已链接全国20个省份200多个城市的2000多家公立医院，成为全国最大的互联网医疗平台之一。”周丽告诉记者。

而“各自为政”的创业模式则形成一个个壁垒，结果是很低的创业成功率和很短的企业生命周期。

据相关统计，中国中小企业平均寿命只有2.5年，集团企业的平均寿命也只有7~8年，每年约有100万家企业倒闭，很多是因为项目、资本、市场间信息不对称、资源不匹配、话语不同频。

在戈峻看来，过去一个好的创新没有平台的支持、技术的支撑很难把这个创新辐射出去并做大，而现在有了物联网，一系列科技的突破使得这些创新成果可以在平台上迅速扩展出去。同样各个地方的资源都可以在平台上进行共享，通过共享让创新和资源有效对接，形成一个新的经济时代，即“大共享”时代。

一边是房地产、商贸、能源等传统企业，他们手里有资源、人脉、团队但缺乏好的商业模式和成长空间；另一边是新经济、新科技、新娱乐等创新企业，他们有技术和好的商业模式，但是缺乏资金、资源和渠道。

过去30年，天九共享要搭建的正是传统企业和创新企业资源共享、抱团发展的共享平台和成长空间。在这里，新经济、创新型的

项目得到成长过程中的加速赋能，传统经济企业则得到转型和升级，同时加速了跨界合作和平台生态的繁荣，从源头激活创新活力。

据介绍，目前天九共享平台构建了企业加速、营销赋能、数字企业和企业家消费四大业务体系，业务遍及40多个城市。天九共享集团的核心业务，是以大共享的模式，帮助创新企业快速增长。通过促进传统企业与创新企业抱团发展，盘活存量，发展增量，促进创新企业快速发展，既支持创新创业，又促进转型升级。正在加速的创新企业超过300家，覆盖人工智能、大数据、物联网、互联网+、区块链、新零售、新电商等众多行业。

而此次联合胡润共同发起瞪羚企业评选，正是这些年其为创新企业赋能、创新成果的一次集中展示，也是天九共享“大共享”平台构建的重要一环。

政治学家塞缪尔·亨廷顿曾预言——人类进入大共享时代是必然历史趋势，大共享时代和大航海时代一样，将为人类文明掀开一个崭新的篇章。

戈峻也在其著作《大共享时代》一书中预判——一个和大航海时代一样重新塑造人类格局的，被称作“大共享时代”的产业革命已经来临，并清晰地浮现在地平线上。天九共享和戈峻看到的是以共享经济为代表的新业态、新经济所呈现出强大的韧劲和巨大的发展潜力。

正是基于这样的判断和理念，戈峻放下英特尔、英伟达、苹果全球副总裁的高薪和光环，加入了企业级大共享模式的拓荒者天九共享。戈峻表示，天九共享30多年来一直秉持着一个理念就是搭建平台，为创新企业加速、帮传统企业转型，“我们一定会秉持创新、协调、绿色、开放、共享的理念来帮助我们的企业进行资本、资源、智慧、市场的赋能。”

科技创新是人类进步的重要基石和大国崛起的必由之路，18世纪，英国借助蒸汽机等率先开启第一次工业革命，成为世界大国；19世纪，美德在内燃机、电气化领域弯道超车引领第二次工业革命，取英国而代之；二战后，美国通过原子弹、航空航天、计算机等领域的领先地位引领第三次工业革命，巩固了其全球科技领头羊和大国地位。

而企业尤其是中小企业一直是创新创业的主力军，高成长性的瞪羚企业和独角兽往往被视为地区经济的闪亮名片，集聚和带动当地一个产业的发展，成为区域经济发展的重要依托。

此次上榜的171家瞪羚企业，不仅仅是一个个名字，后面代表着汗水和坚持、梦想与突破，也代表着一条条热门赛道及未来趋势，未来的独角兽乃至500强企业都大概率从中走出。他们立足当下的每一分努力，都值得被尊重，他们放眼未来的每一个创想，也值得被托举。而实现信息及各种资源共享、优势互补的“大共享”模式和平台生态赋能，将会是更好的点金石和加速器。

错失入局“红利期” 谷歌“造表”胜算几何？

本报记者 曲忠芳 李正豪 北京报道

近日，根据外媒 Business Insider 报道，全球科技巨头谷歌计划于明年推出自己的智能手表设备，内部代号为“Rohan”。与此同时，在社交平台 YouTube 上已出现这款设备的相关渲染照片。

针对这一消息，《中国经营报》记者通过邮件向谷歌官方进行核实，但截止到发

稿前，暂未收到谷歌方面的回应。

记者查阅公开资料注意到，谷歌在智能可穿戴领域早有布局。2014年，谷歌推出了适用于智能手表设备的 Android Wear 操作系统，后更名为 Wear OS 沿用至今。2019年1月，谷歌斥资4000万美元从美国时尚品牌 Fossil 手中收购了部分智能手表技术，同年11月，谷歌宣布以21亿美元收购智能可

穿戴厂商 Fitbit，这笔交易于2021年1月完成。

对于谷歌是否会亲自下场“造表”，业界时有传闻，多名业内人士及第三方专家在接受记者采访时也认为可能性非常高。不过，他们普遍认为，智能手表等可穿戴设备的窗口期已经过去，整个产业在经历了“替代智能手机”的试错期之后，正在向运动健康等应用领域下沉。

万事俱备，只欠东风？

“单纯的智能手表产品已经错过了爆发期，市场已经失去高速增长的契机，所以谷歌的加入一定不会单纯做手表，而是做一种戴在手腕上的全新应用场景硬件产品。”

尽管中国市场，谷歌自有品牌的硬件设备并不为消费者所熟悉，但事实上，在智能手表之前，谷歌在硬件设备的尝试与动作已有过 Nexus、Pixel 品牌的手机、平板，以及 Chromebook 笔记本电脑。

“谷歌造表的传闻并不新鲜，因为谷歌自身有做硬件的历史和习惯。”CHIP 全球测试中心中国实验室主任罗国昭如是说。

旭日数据董事长孙燕飚也持类似看法，在他看来，硬件的门槛越来越低，谷歌做智能手表或者其他形态的可穿戴设备是必然的。

公开资料显示，谷歌早在2012年就开始向可穿戴设备领域探索，最为外界熟知的是谷歌 AR（增强现实）眼镜，2015年1月谷歌停止了该项目。2014年适值智能手机爆发式增长之时，谷歌推出了适用于手表的 Android 操作系统，今年三星电子推出的智能手

表新品使用的正是最新版本的 Wear OS。

2019年1月，谷歌斥资4000万美元收购了 Fossil 的部分智能手表技术，10个月之后又斥资21亿美元收购了 Fitbit。

Fitbit 是成立于 2009 年的一家新兴企业，以入门级的计步器、手环起家，于 2015 年 6 月在纽交所挂牌上市。谷歌收购 Fitbit 的交易遭到了欧盟的反垄断调查，最后谷歌承诺让步，将 Fitbit 用户数据与用于广告的谷歌数据分开存储，有效期为 10 年。直到今年初，这笔交易才最终落定。

除了技术、团队等方面布局动作，智能手机的增长低迷，可穿戴设备增长的市场变化，或许也是谷歌此番“下场造表”的重要原因。

第三方研究机构 IDC 数据显示，今年第三季度，全球可穿戴设备（包括耳机、手环、手表类等）出货量同比增长9.9%，达1.38亿

台。智能手表类产品的出货量首次超过智能手环，成为仅次于耳机类的可穿戴设备中第二受欢迎的品类，第三季度增长4.3%。从品牌来看，苹果 Apple Watch 出货下降了35.5%，但得益于耳机热销以28.8%的份额稳居可穿戴设备市场首位。排名第二的是三星，此前发布的 Galaxy Watch 4 受到用户好评，因为搭载了谷歌的 Wear OS 系统，总体来看，可穿戴设备出货量为1270万台。需要指出的是，三星也是较早做智能手表的一家，曾搭载的是自研的 Tizen 操作系统，后转向谷歌 Wear OS。

罗国昭向记者指出，“单纯的智能手表产品错过了爆发期，市场已经失去高速增长的契机，所以谷歌的加入一定不会单纯做手表，而是做一种戴在手腕上的全新应用场景硬件产品，用‘表’来指代是方便大家理解，至于它能玩出什么新花样儿，现在还不好判断。”

字节跳动杀入云市场 追求极致性价比

本报记者 李静 北京报道

12月2日，火山引擎在升级为字节跳动企业级技术服务业务板块之后，首次亮相并正式发布全系云产品，包括五个大类，共计78项服务。

在目前已有的云厂商中，字节跳动是少有的尝试过多家云产品的公司。据字节跳动副总裁杨震原向《中国经营报》记者透露，目前字节跳动在国内

仍有5%左右的业务跑在其他云厂商的产品上。

火山引擎云产品是字节跳动在云产品上从自主研发到对外技术输出的重要一步。作为少有的尝试过多家云产品的公司，杨震原认为，敏捷是企业在移动互联网时代的重要竞争力，字节跳动以敏捷为核心目标构建了云原生架构，不仅支撑着字节跳动业务快速创新、快速迭代；在对外

技术输出时，云原生架构使火山引擎还能更好地支持企业多云互联、跨云协同，为客户提供丰富的选择。

进军玩家众多的云市场，火山引擎云产品首要的服务理念是“追求极致性价比”。火山引擎总经理谭待解释道：“极致性价比不是商业策略，更不是打价格战，而是通过技术驱动和资源共享，追求每个GB存储、每一次计算的最优配置。”

在行业里面有一个说法，当企业发展到较大规模，使用的服务器超过10万台时，企业就会选择下云转而自建云基础设施，这就是“十万台魔咒”。

在谭待看来，“十万台魔咒”说法的存在，是因为现有的云产业还没有得到充分发展。而“十万台魔咒”也成为字节跳动进军云市场的一个切入口，火山引擎云产品首要的服务理念就是“追求极致性价比”。

据介绍，火山引擎基于字节

大规模实践和技术创新，提供了从基础硬件到业务场景的端到端性能优化。以其定制化数据中心为例，平均PUE（总能耗/IT设备能耗）仅为1.16，远低于全球大规模数据中心1.59的PUE均值。

在云基础架构上，火山引擎坚持全栈自研、软硬一体的协同设计，覆盖了计算、存储、网络等各环节。字节跳动自研的服务器、DPU（专用处理器）、AI芯片等硬件，将通过火山引擎云产品对外服务。

英特尔公司市场营销集团副总裁陈葆立在发布会现场表示，英特尔已经和火山引擎有着深入的技术合作，其中仅定制化CPU就将火山引擎大数据业务的性能提升了52%。

开放字节内部大资源池的共享计算，也是火山引擎云极具性价比的关键因素。企业使用火山引擎的云，就是使用字节跳动同源的基础架构，既可以保障稳定性，又可以通过混合调度提高资源利用率，显著降低成本。

3年联合1000家合作伙伴

作为云市场的“新玩家”，市场竞争之外，火山引擎的关注点是“能给客户创造怎样的价值”。

自2020年6月上线以来，火山引擎从SaaS和PaaS层应用生态出发，将字节跳动的技术工具开放给企业。服务的行业从早期的互联网和手机行业，已扩展到金融、汽车、先进制造、新消费、新零售、文旅、数字化服务等领域。

仅从中国云市场来看，谭待便认为目前的市场机会还非常大。第一，从云计算的渗透率来看，第三方市场研究数据显示，中

国市场云计算的渗透率还比较低，意味着市场还有很大的增量空间；第二，对企业而言不愿意被一家云厂商所绑定，同时，企业客户的需求复杂多样，往往不是一家云厂商能够满足的，所以多云战略已经成为一种趋势，这也给后来者带来很多机会；第三，过去企业选择云服务只关注基础设施，现在和未来，企业选择云服务更注重整体解决方案，帮助企业解决问题，或者转型和创新。

来自软件资产管理提供商 Flexera 的《2021年云状态报告》数据

显示，92%的企业正在采用多云战略，受访者平均使用2.6朵公有云。

基于对市场的这些判断，火山引擎云选择向不同类型的生态伙伴开放合作，同时，火山引擎宣布推出“万有计划”，目标是在未来3年联合1000家合作伙伴、助力10万家客户实现数字化转型。

谭待透露：“未来3年，火山引擎云产品最重要的目标就是围绕行业里面的潜力客户、标杆客户，和他们做深度的合作，解决他们在云计算或者数字化转型中的问题。”



对于谷歌是否会亲自下场“造表”，业界时有传闻。

本报资料室/图

下一步：向运动健康领域下沉？

“现在做一个单纯的可穿戴设备项目，很难融到钱了，赛道已经闭合了。”

一位在运动健康领域创业的资深行业人士Lenn(化名)向本报记者讲述了智能手表的“前世”与“今生”。

在苹果 Apple Watch 面市之前，Android阵营在2013年、2014年就已上演过“造表”的投资创业热潮，当时大小企业都喊出了“替代手机”的口号，但事实证明，受限于屏幕、计算能力等，智能手表根本不可能取代手机，大批在智能手表赛道的玩家都倒下了，因此，现在已经没有人再提“替代手机”这个方向了。

记者注意到，从目前的市场格局来看，智能可穿戴领域的主流玩家是手机厂商，除了苹果和三星，华为、小米、OPPO、vivo 等中国厂商的产品阵列中均有自己的智能手表布局。

除去手机厂商，专注在智能手

表垂直赛道的只有小米生态内的华米科技(NYSE:ZEPP)。华米科技于2018年2月在纽交所挂牌上市。华米科技2021年三季度显示，今年1~9月总营收为45.89亿元，较去年同期的44.61亿元有小幅增长，设备出货量为2780万台。

一般情况下，某个垂直赛道中一旦有头部公司上市了，资本基本上就很少投了。Lenn指出，这意味着，“假如说现在你要做一个单纯的可穿戴设备项目，基本很难融到钱了，因为赛道已经闭合了。”

在Lenn看来，“智能穿戴类的设备与运动健康结合，现在看起来是比较能走得通的方向。与智能手机差异化的一点是，智能手表可以做一些身体指标或医疗属性监测，比如心率、血压、血糖等等。市面上许多穿戴设备都在往这个方向做探索。再细分一点的话，目前

在运动健康这个场景中的数据精准度，比应用于医疗健康场景的高一些，这是医疗健康之所以更难破局的重要原因。”

就在今年8月前后，国务院印发了《全民健身计划(2021—2025年)》，就今后一个时期促进全民健身向更高水平发展，更好满足人民群众的健身和健康需求作出部署。叠加近两年的疫情影响，公众对运动健康的重视程度和市场需求在不断提升。

孙燕飚则从元宇宙当下火热的角度去探讨，认为智能手表未来会朝着医疗、健康领域实现技术的更迭与革新，在更纵深的场景里打开市场机会。未来必然是一个AIoT(智能万物互联)的时代，无论是智能手表、VR/AR 设备，或者其他终端设备，都只是大数据的设备载体而已。

阿里巴巴组织“变阵”： “十八罗汉”回归 蒋凡调任“海外数字商业”

本报记者 李立 上海报道

“一切商业竞争，到最后都会变成组织的竞争。”阿里巴巴董事会主席兼CEO张勇曾在内部讲话中说。

12月6日，阿里巴巴再次迎来组织架构调整。张勇发出内部信，宣布公司升级“多元化治理”体系，任命戴珊和蒋凡分别负责新设立的“中国数字商业”和“海外数字商业”两大板块。

戴珊分管大淘宝(包括淘宝、

B系淘系大融合

从此次的业务划分看，戴珊将分管大淘宝(包括淘宝、天猫、阿里妈妈)、B2C零售事业群、淘菜菜、淘特和1688等业务，共同形成“中国数字商业板块”。

此前戴珊以阿里巴巴合伙人身份，出任B2B事业群总裁、淘菜菜负责人。阿里此前发布的2022财年第二季度财报显示，淘特AAC(年度活跃购买用户数)超2.4亿人，其中一半活跃用户是淘宝DAU(日活用户)之外的增量用户，淘特M2C订单同比增长近400%。社区团购方面，淘菜菜已落地近200个城市，GMV环比增150%。

财报发布后的分析师会议上，张勇等高管曾表示，淘特、社区团购将是阿里继续重仓投入的

方向，重点仍将在建设基础设施。“创造价值的模式将不再局限于流量变现，而是通过对供应链的优化，挖掘出生产厂家对消费者(M2C)模式或农户到餐桌模式的巨大潜能。”

从现在的组织架构调整来看，身在B系业务的淘特、淘菜菜与覆盖C端消费者打通实际早已在计划之中。“在戴珊执掌期间，淘特等业务将和核心电商业务进一步融合，在阿里系内部实现更多融合与资源共享。”郝志伟认为，这非常像当年淘宝、天猫、聚划算三驾马车的“三合一”。

2015年，阿里对旗下淘宝、天猫、聚划算进行统一规划管理，整合为“阿里巴巴中国零售平台”“中国零售平台”的提法，最早出现于

蒋凡的机遇与挑战

蒋凡调任海外业务则是此次阿里架构调整的另一个焦点，这次调任背后是阿里巴巴仍然希望蒋凡在新的领域开疆拓土。

蒋凡将代表阿里巴巴集团分管全球速卖通和国际贸易(ICBU)两个海外业务，以及 Lazada 等面向海外市场的多家子公司，共同形成“海外数字商业板块”。

阿里巴巴方面对外表示，内需、全球化和云计算是阿里巴巴的三大战略，而张勇自2015年担任CEO以来，始终倡导以敏捷组织理念，指导内部生产关系调整，以适

应阿里巴巴多特质业务向前发展的需要。此次有针对性的组织架构调整，释放出阿里进一步发力内需和海外业务的信号。

表面上看是升职，承担更多责任，但蒋凡势必面对更多的挑战，需要在不同的市场重新证明自己。”据接近阿里的人士分析，以 Lazada 为例，2018年开始，阿里巴巴开始向 Lazada 总部和各分部派驻高管和一线员工。其中包括阿里合伙人彭蕾，随后三年三度换帅，Lazada一度被指水土不服。与此同时还要面对腾讯投资的 Shopee(虾皮)的激烈竞争。2017年，Shopee 母公司 Sea 在纽交所上市，让 Lazada 的生存环境变得更加微妙。

“不过对于蒋凡海外业务也是机会。”上述人士指出，在国内市场流量已经见顶的情况下，拓展海外市场对于阿里巴巴变得尤为重要，蒋凡需要做到的是在不同领域不断证明自己。

关于究竟什么是一号位，张勇此前也多次在内外部讲话中谈到：“一是做团队不敢做也不能做的决定，二是承担他们不该承担的责任和他们承担不了的责任，三是帮团队搞定他们搞不定的资源。”

榆林能源旗下逾16亿元光伏项目停工调查

本报记者 陈家运 榆林报道

毛乌素沙漠，中国四大沙地之一。在其边缘地带，一个投资16.52亿元的光伏项目，未建设完成便处于停工状态。

11月24日，《中国经营报》记者实地走访了解到，陕西榆林能源集团有限公司（以下简称“榆林能

项目停滞

记者采访了解到，2021年7月份以来，徐家塔村边家渠组部分村民开始阻碍施工，导致上述光伏项目现场无法施工，停滞至今。

天眼查信息显示，榆能长兴公司成立于2019年8月，向上穿透的大股东为榆林能源。后者于2012年7月正式挂牌成立，注册资本金60亿元，资产规模近600亿元。

上述光伏项目是国家2019年批复的第一批风电、光伏发电平价上网项目，也是陕西省单体规模最大的光伏平价项目之一，已经分别被陕西省、榆林市、神木市列为重点建设项目，概算总投资16.52亿元，场区总用地面积约3400亩。

据了解，2019年9月，榆能长兴公司工作人员到徐家塔村考察，希望在该村建设光伏发电项目，村委会与榆能长兴公司签订了正式租赁合同。2019年10月31日，该公司与村民签订用地补偿协议，并已按照合同约定支付完所有用地补偿款。

神木市高家堡镇政府人士向记者提供的材料显示，协议签订时榆能长兴公司就用地情况与村委会、小组负责人、群众代表进行充分协商沟通，特别就用地方式（租赁）、用地面积（3456亩）、用地时限（25年）、用地范围（以坐标为准）、补偿标准（140元/亩·年）、补偿方式等关键核心内容进行多次座谈协商，并就协议内容逐条逐项向村民解释说明确认，最终在高家堡镇政府工作人员见证下，经徐家塔村委会、边家渠村民组、群众代

源”旗下榆能长兴新能源有限公司（以下简称“榆能长兴公司”）300兆瓦光伏电站项目现已停工，只留下连片桩基支架竖立在沙地里。在项目现场可清晰看到，被推平而裸露的荒沙与周边林草地，形成极大反差。

该光伏项目地处毛乌素沙漠边缘地带，所在地位于榆林市神木市

高家堡镇徐家塔村边家渠组的西部。“随着去年5月榆能长兴公司光伏项目的实施，千余亩防沙林及数百亩耕地被推平。”徐家塔村边家渠组村民如是表示。同时，当地村民对该项目用地是否合法提出质疑。

不过，榆林能源方面在接受记者采访时表示，项目各项手续齐全，不存在违规行为。



榆能长兴公司300兆瓦光伏电站项目现场

陈家运/摄影

表一致同意签订了用地协议，属于边家渠组的协议由时任组长保管。

上述村民告诉记者，土地补偿是存在的，但是并不知道施工竟然会直接破坏推平（土地）。2020年5月份，光伏项目施工时，砍伐100多棵大型树木。同时，把村里种植的防沙林及耕地推平。

该村民回忆称，其已经在这里生活了30多年，因为在毛乌素沙漠边缘地带，每年都会在沙漠种植一些树苗。“有镇政府发放的，也有村民自己购买的，经历很多年才形成防沙林。”

记者采访了解到，2021年7月份以来，徐家塔村边家渠组部分村民开始阻碍施工，导致上述光伏项目现场无法施工，停滞至今。

当地知情人士向记者表示，上

述光伏项目没有完全处理好土地问题，如今被迫停工。至于为何当初会匆忙动工，这可能与当地的光伏项目政策有关。

公开信息显示，2020年3月，榆林市发展和改革委员会下发通知，对纳入2019年光伏发电平价和竞价范围的榆林项目，要按国家有关时间要求建成并网，过备案期限且未开工的，一律不得开工建设（光伏发电开工标志为完成10%的支架基础施工）。全面清理和废止圈占资源但无法建设的榆林光伏项目。

据了解，涉事光伏项目于2020年5月动工，目前场平、桩基、道路以及设备采购等均已完工，正在准备进行浇筑箱变基础、电缆铺设和支架安装等工作。

用地性质争议

对于上述光伏项目所占土地的性质，三方却给出了三种不同的答案。尤其是灌木林地和宜林地的说法差别明显。一位光伏行业人士告诉记者：“以宜林地一亩土地666平方米、每平方米3元计算，3300亩费用支出接近659.34万元。灌木林地则是每平方米不低于6元，费用会翻倍。”

记者调查采访获悉，上述光伏项目开工建设后，当地部分村民认为施工方存在毁坏林地及耕地的行为，并对项目用地是否合法提出质疑。

榆林能源方面向记者回复的材料显示，该项目约1700亩为非林地，1700亩为宜林地，非林部分土地已取得神木市建设项目占用非林地调查证明，宜林地部分已取得陕西省林业厅林业批复手续《临时使用林地审批同意书》（陕林资许准临[2020]12号）。3400亩项目用地上有120棵树木，在树木采伐前，已对接神木市林业局、行政审批局，并办理了《林木采伐许可证》（编号：610881012004230004）。

“项目用地未涉及耕地，同时在施工过程中也未占用耕地。”神木市高家堡镇政府表示，该项目临时租用徐家塔村边家渠及蔡小沟两个组土地共3456亩。经调查，实际使用3449.0823亩，其中：

宜林地 1709.796 亩，草地 1739.2863 亩。2020年3月20日，陕西省林业局以陕林资许准【2020】12号对该项目临时使用林地给予许可，因项目建设区有零星乔木分布，经清点确认共有120株，企业向行政审批主管部门申请，于2020年4月30日取得《林木采伐许可证》后进行了采伐。

不过，神木市自然资源和规划局人士回复记者表示，调查情况显示，2020年3月20日，上述光伏项目取得陕西省林业局《临时使用林地审批同意书》（陕林资许准临[2020]12号），同意该项

目临时使用神木市高家堡镇徐家塔村集体林地113.99公顷，项目总占地3366.3亩，其中灌木林地3346.7亩，天然牧草地19.5亩。

“另外，我局通过使用多期影像对比，尤其是时间为2018年、2019年12月的0.2米高分辨率影像并未发现动工前该区域有耕地。同时我局核查了2018年二调变更数据库，2019年、2020年土地利用现状数据均未发现有耕地数据。”神木市自然资源和规划局相关人士表示，从目前情况看，2020年动工之前，该宗地内无耕作痕迹，实地地貌为灌木林地为主，该项目并未发现占用耕地。

对于上述光伏项目所占土地的性质，三方却给出了三种不同的答案。尤其是灌木林地和宜林地的说法差别明显。

据悉，灌木林地是指由灌木树种构成，以培育灌木为目标的或分布在乔木生长范围以外，以及专为防护用途，覆盖度大于或等于30%的林地。包括人工灌木林地和天然灌木林地两类。宜林地是林业用地的一个类别。凡采伐迹地、火烧迹地、林中空地以及不能种植农作物而宜于林木生长的一切荒山荒地，统称宜林地。

一位光伏企业高管人士告诉《中国经营报》记者，一般光伏项目如果用灌木林地有一定难度，确实需要省林业局审批，宜林地不需要省林业局审批这个程序。像榆林市沙漠边缘地带降水量低于400毫米的灌木林地，覆盖率如果超过30%是不准使用的。然而，这个灌木林地覆盖率是由人

为指定的，缺乏统一认定标准，只要有林业相关部门或专家认定覆盖率密度低于相关标准就可以批复。

2015年，国家林业局印发的《关于光伏电站建设使用林地有关问题的通知》中明确，光伏电站的电池组件阵列禁止使用有林地、疏林地、未成林造林地、采伐迹地、火烧迹地，以及年降雨量400毫米以下区域覆盖度高于30%的灌木林地和年降雨量400毫米以上区域覆盖度高于50%的灌木林地；对于森林资源调查确定为宜林地而第二次全国土地调查确定为未利用地的土地，应采用“林光互补”用地模式，“林光互补”模式光伏电站要确保使用的宜林地不改变林地性质。

值得注意的是，宜林地和灌木林地的森林植被恢复费相差1倍。为健全资源有偿使用和生态补偿制度，建立引导节约集约利用林地的约束机制，确保森林植被面积不减少、质量不降低，保障国家生态安全，财政部和国家林业局此前也联合发布《关于调整森林植被恢复费征收标准引导节约集约利用林地的通知》，对宜林地的增收标准调整为每平方米不低于3元，灌木林地、疏林地、未成林造林地每平方米不低于6元。

一位光伏行业人士告诉记者：“以宜林地一亩土地666平方米、每平方米3元计算，3300亩费用支出接近659.34万元。灌木林地则是每平方米不低于6元，费用会翻倍。”

通灵股份登陆资本市场 募资扩产突破产能瓶颈

“双碳”目标下，光伏行业迎来爆发式增长。在光伏接线盒领域深耕多年的江苏通灵电器股份有限公司（以下简称“通灵股份”，301168.SZ）也在资本市场迎来收

获期。

近日，通灵股份成功登陆深交所创业板上市。据悉，此次通灵股份计划发行新股3000万股，发行价39.08元/股，募资主

要用于光伏接线盒技改扩建项目、研发中心升级建设项目、智慧企业信息化建设项目和补充流动资金。

国泰君安研报显示，通灵股

份是国内光伏接线盒行业领先企业，依托丰富的技术储备以及优质客户群体，2020年公司全球市场份额占有率为12.07%，日生产规模约14万套，处于市场领先地位。

市场优势明显

通灵股份前身为成立于1984年7月的集体企业扬中县五金厂，其后经过历次变更及承包经营，2000年更名为扬中市通灵电器设备厂。2008年，扬中市通灵电器设备厂改制为镇江市通灵电器有限责任公司，其后于2012年9月6日整体变更设立股份有限公司。

通灵股份主营业务为太阳能光伏组件接线盒及其他配件等产品的研发、生产和销售，是我国光伏接线盒行业规模较大的企业之一。经过多年在光伏接线盒细分领域的深耕与经营，在行业内形成了良好品牌和口碑，市场优势明显。

据悉，光伏接线盒是保证整个光伏发电系统高效、可靠运行的基础。其作为太阳能光伏组件的重要组成部分，每一块光伏组件均需要一个接线盒，故光伏装机量的增长与接线盒

的需求呈高度的正相关性。

申万宏远研究报告指出，通灵股份地处太阳能光伏行业上下游企业集中度较高的华东地区，处于一定的市场优势地位，市场占有率为12.07%。

截至目前，通灵股份已与韩华新能源、无锡尚德、隆基乐叶、天合光能、晶澳太阳能等国内外知名太阳能光伏组件制造商建立了长期良好的合作关系。

值得一提的是，通灵股份且与上述主要客户的业务合作可持续性强，前五大客户中合作年限至少为5年及以上，最长达15年，合作关系较为稳定。

通灵股份方面表示，公司凭借多年经营形成的良好品牌和口碑，在客户资源方面具有明显优势。

首先，与客户合作稳定，大型

客户经营风险相对较小，采购需求稳定；同时，大型客户供应商体系完善，认证时间较长、准入门槛高，一旦进入其供应商体系，则合作关系较为稳定。其次，采购金额大。大型客户采购需求大，但为了保证产品质量持续稳定、降低供应商开发与管理难度，其供应商数量有限，所以单个供应商采购金额较

大。再次，有利于开拓新的大型组件制造商客户，大型组件制造商在开拓新供应商时，将优先选择与其他大型组件制造商有过长期良好合作经验的供应商。

招股书显示，报告期内，通灵股份营业收入分别为7.55亿元、8.26亿元、8.43亿元和5.76亿元，呈现稳步增长态势。



募资扩产突破产能瓶颈

此次，通灵股份拟公开发行股票3000.00万股，募集资金用于光伏接线盒技改扩建项目、研发中心升级建设项目、智慧企业信息化建设项目及补充流动资金。

可以看出，此次募集资金投资项目均围绕主营业务光伏组件接线盒开展，与其未来经营战略方向一致。

报告期内，通灵股份光伏接线盒产能利用率分别达到92.44%、99.11%、95.01%和116.01%，产销率维持在99%以上。

“公司产能利用率基本饱和，扩产具备必要性与合理性。”通灵股份方面认为，为了解决公司现有产能的瓶颈，满足未来业务规模扩大的需要，公司急需扩大生产场地和加大生产设备的投入，提升公司产品的供应能力。

光伏产业是半导体技术与新能源需求相结合而衍生的产业，也是当前国际能源竞争的重要领域。大力发展光伏产业对调整能源结构、推进能源生产和消费革命、促进生态文明建设具有重要意义。我国光伏产业一直受到国家的大力支持，已成为国家战略新兴产业之一。

近年来，我国出台了多项光伏产业政策，以推进行业健康稳健地发展。“5·31”光伏新政后，国家主管部门积极推进平价上网项目、有序推进需国家财政补贴项目、全面落实电力送出消纳条件、

严格项目开发建设信息监测。在新常态下，绿色、低碳、循环发展成为国家发展战略，“一带一路”为我国的光伏企业“走出去”带来了新的发展机遇。

从全球范围看，目前全球已有超过120个国家和地区提出了碳中和目标，其中大部分计划实现时间点为2050年前后，光伏则被视为重要推力，长期空间及成长确定性高，发展前景广阔。

2020年，全球新增装机达138.2GW，其中，我国新增装机达48.2GW，全球占比35%，是全球新增装机容量增长的主要来源，也是全球累计装机排名前列的国家。

根据中国光伏行业协会预测，“十四五”期间，我国年均光伏新增装机规模将达到70GW到90GW之间。

太阳能光伏组件接线盒作为太阳能光伏组件的重要组成部分，每一块光伏组件均需要一个接线盒，故光伏装机量的增长与接线盒的需求呈高度的正相关性，因此接线盒市场需求空间广阔。

通灵股份方面表示，一方在光伏接线盒领域公司处于一定的市场优势地位；另一方面公司具备光伏接线盒技改扩建项目产能消化能力。项目的实施也将有助于公司提升生产规模，把握行业发展的机遇，更好地应对未来的市场需求，维持并提高公司于行业中的竞争力。

广告

不断提升技术创新能力

光伏组件接线盒作为太阳能光伏发电系统必不可少的配套产品，用于太阳能电池板的组合连接，是一门集电气设计、机械设计与材料科学相结合的跨领域的综合性产业。

光伏组件接线盒的连接和保护是保证整个系统高效、可靠运行的基础，光伏组件接线盒产品设计及生产时需要考虑产品规格、组件制造商的生产工艺流程、组件最终的应用环境等多种因素，产品需要具有强烈的抗老化、防渗透、耐高温、耐紫外线的特性，能够适应各种恶劣环境下的使用要求。

通灵股份方面表示，经过长期

参与知名客户的产品需求设计，公司研发积累了丰富的产品设计经验，根据客户提供的技术参数设计产品，通过自主研发不断升级改造产品，自主设计适合不同组件工艺要求的各类接线盒产品。公司逐步建立满足不同工序、高效率通用的生产设备体系，在满足不同客户的个性化产品需求的同时，产品精度更高、质量更加稳定。

据悉，通灵股份接线盒产品通过了国内外行业权威机构的测试认证，包括德国莱茵TUV、南德TUV、美国UL、德国VDE、欧盟RoHS、欧盟CE、日本JET等认证，同时公司以市场需求和技术研发

为导向，不断提升技术创新能力，拥有专业的技术研发团队及软硬件资源。

此外，通灵股份还积极向上游延伸产业链，降低生产成本；同时，加快产品更新迭代，适应组件技术革新需求；以及布局多元化产品结构，增加业绩增长点等应对措施。据招股书披露，截至2021年6月末，通灵股份已有70%以上的电缆线通过自有产线生产加工，有效降低了接线盒产品的整体材料成本。另外，其大力开发光伏产业链其他产品如互连线束业务，报告期内，其光伏互连线束的销售收入分别为422.92万元、1993.92万元、4167.07万元和6055.42万元，增速较快，未来可能成为公司营业收入的增长点之一。

同时，在通灵股份主营业务构成中，其接线盒销售收入占公司主营业务收入平均比例为90%以上，其主营业务毛利率主要取决于接线盒产品的毛利率。报告期内，通灵股份接线盒产品的毛利率分别为23.28%、23.91%、22.87%和15.95%，毛利率高于同期同行业可比上市公司平均值。

财务数据显示，2018年~2020年通灵股份的营业收入和归属母公司净利润的复合增长率分别为5.66%、618.93%。

*ST节能涉嫌财务造假被罚 昔日“神雾双雄”荣光不再

本报记者 茹阳阳 吴可仲 北京报道

神雾节能(以下简称“*ST节能”,000820.SZ)与神雾环保被称为“神雾双雄”。如今,两者双双在资本市场折戟。其中,神雾环保已于

虚增利润

此次告知书内容显示,*ST节能在2016年~2017年的业绩饱含水分。

*ST节能是一家工业节能环保与资源综合利用的技术方案提供商和工程总承包商,公司于2016年10月通过借壳金城股份完成上市,随后更名为神雾节能。

财务数据显示,*ST节能2016年~2017年分别实现营收8.7亿元和8.8亿元,分别实现归母净利润2.2亿元和1.1亿元,是公司近年的业绩巅峰。其间,公司股价暴涨,由2016年初的9.35元/股,飙升至2017年初44.98元/股的历史峰值。

不过,自2017年起,*ST节能业绩开始大幅滑坡,2018年~2020年,营收分别为0.13亿元、0.16亿元和0.02亿元,归母净利润则分别为-7亿元、-20.5亿元和-3.6亿元,出现连续三年亏损。

此次告知书内容显示,*ST节能在2016年~2017年的业绩饱含水分。

*ST节能旗下的“金川一期项目”,由全资子公司江苏省冶金设计院有限公司进行EPC总承包,该项目于2014年6月立项,2016年11月

2020年6月退市,而*ST节能正面临财务造假所带来的一系列惩罚。

12月3日,*ST节能公告称,收到证监会的《行政处罚事先告知书》(以下简称“告知书”),表示因公司2016年、2017年年报存在虚假记

载,公司及相关责任人面临警告及罚款等行政处罚。

对于上述事宜,*ST节能证券部人士向《中国经营报》记者表示,公司目前不便就相关问题作出回复。证券维权律师、北京时择律师

事务所主任臧小丽向记者表示:“*ST节能曾两次被立案调查,一次是2019年7月,最近这次是2020年11月。此次的告知书显示,其在2016年和2017年都存在虚增利润的情况。”



12月3日,*ST节能收到证监会的《行政处罚事先告知书》。

本报资料室/图

进行试产。因在施工过程中发生多次设计变更、财务人员没有掌握相关变更情况等原因,公司于2019年追溯调整2016年利润约1.16亿元,约占2016年公司披露利润总额的30%。

2017年,*ST节能在“金川二期项目”进行过程中,虚增收入约1.41

亿元、虚增成本约0.49亿元,导致虚增利润约0.92亿元,约占2017年公司披露利润总额的22%;在广西景昇隆项目进行过程中,虚增利润0.45亿元,约占2017年公司披露利润总额的11%。

由于上述三个项目存在虚减成本、虚增收入及虚增利润,导致

*ST节能2016年年报、2017年年报等相关定期报告存在虚假记载。证监会拟决定,对*ST节能,给予警告,并处以40万元的罚款;对时任高管吴智勇、雷华、钱从喜给予警告,并处以10万元的罚款;对时任董事长宋彬给予警告,并处以5万元的罚款。

拟进行申辩

不过,*ST节能表示,目前公司拟就收到的告知书进行陈述、申辩,对公司的最终处罚决定将在陈述、申辩事实依据提交后形成。

其实,这并非*ST节能首次涉案。早在2019年,*ST节能及实际控制人吴道洪就曾因涉嫌信息披露违法违规,被证监会立案调查。

臧小丽表示,*ST节能曾两次被立案调查,一次是2019年7月,最近这次是2020年11月。此次涉及的是,其在2016年和2017年都存在虚增利润。

“从法律角度来讲,应依照违法行为发生时生效的法律,而非事后修改的法律去进行惩罚。因*ST节能此次违法行为发生在新法施行之前,所以对他的行政处罚依据是2005年

版的《证券法》,并非2020年3月开始施行的新《证券法》。”臧小丽解释道。

结合*ST节能的违法事实及相关法律规定,臧小丽律师认为,投资者可以依法索赔。有望获赔的投资者范围是:在2017年4月27日至2019年4月29日之间买入神雾节能股票,并在2019年4月30日后卖出或继续持有该股票的受损者(最终以法院认定为准)。

不过,*ST节能表示,目前公司拟就收到的告知书进行陈述、申辩,对公司的最终处罚决定将在陈述、申辩事实依据提交后形成。

或存退市风险

值得一提的是,这并非*ST节能第一次因“退市风险”引发外界关注。

此事对*ST节能的影响及对公司可能带来风险的表述,也引来了监管方面的再次关注。

*ST节能在12月3日的相关公告中表示,公司2016年年报、2017年年报存在的部分虚假记载已于2020年4月29日更正完毕;尚未更正的部分项目预计还可能导致2017年~2020年部分财务数据的变化。不过经公司初步测算,根据告

臧小丽讲道,目前*ST节能收到的是行政处罚事先“告知书”,尚不是处罚“决定书”。从程序上讲,证监会在正式的行政处罚下发前,通常会向上市公司发送一份告知书,告知其将会受到处罚及处罚的依据和相关违法事实,并告知其拥有申辩、申请听证的法律权利。

“上市公司从收到告知书到最终收到决定书的间隔时间,可长可短、因公司而异,法律法规并未有明确规定。如由于各家公司应对的策略不同,有些拟受处罚公司和个人希望早点儿结案,认可违法事实,放弃申辩、

听证,可能十几天就结束了;有些拟受处罚主体却不认可违法事实,要求申辩并召开听证会,可能就需要两三个月甚至更久。”臧小丽分析认为。

臧小丽补充说,根据新的《行政处罚法》授权,证监会发布了《证券期货违法行为行政处罚办法》,规定行政处罚决定应当自立案之日起一年内作出,有特殊情况的,经单位负责人批准可延长,每次延长不得超过六个月。新规从2021年7月15日起开始施行。依据新的规则,今后证监会从“立案调查”到“行政处罚决定”的时间一般不超过一年。

值得一提的是,这并非*ST节能

第一次因“退市风险”引发外界关注。由于业绩锐减、被监管立案调查以及环保行业在资本市场遇冷等原因,*ST节能股价在2017年3月到达44.98元/股的峰值后,便开启漫长“跳水”模式。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》,在深圳证券交易所仅发行A股股票的上市公司,通过本所交易系统连续二十个交易日(不含公

司股票全天停牌的交易日)的每日股票收盘价均低于股票面值(1元),深圳证券交易所有权决定终止公司股票上市交易。

至2020年4月24日,*ST节能股价首次跌破1元/股。7月30日,彼时的*ST节能已连续19个交易日股价低于1元,当日公司股价拉出涨停,收报1.03元/股,才暂时告别退市危机。

明阳智能再遭减持 原第一大股东或清仓退出

本报记者 宋琪 吴可仲 北京报道

风电整机龙头明阳智慧能源集团股份公司(以下简称“明阳智能”,601615.SH)再遇减持。

12月7日,明阳智能发布公告称,公司股东靖安洪大招昆股权投资合伙企业(有限合伙,以下简称“靖安洪大”)拟通过集中竞价、大宗交易及协议转让方式减持股份不超过9931.323万股。

此次减持计划实施前,靖安洪大持有明阳智能股份9931.323万股,占公司当前总股本的5.08%。若此次减持计划完成,靖安洪大或将清仓退出对明阳智能的投资。

天眼查显示,靖安洪大成立于2017年3月2日,经营范围包括股权投资、投资管理及企业项目投资咨询。值得一提的是,作为投资机构,明阳智能是其对外投资的唯一

一家企业。

据《中国经营报》记者了解,靖安洪大手中的股份来源于明阳智能首次公开发行前,上市之初,靖安洪大以16.69%的持股比例,成为明阳智能第一大股东。然而,2020年1月23日(上述股份解除限售)之后,靖安洪大开始陆续实施减持计划。

2020年2月4日—2021年10月29日,靖安洪大先后对明阳智能进行4轮减持,减持原因均为经营业务发展需要,减持比例分别为1.35%、2.73%、0.01%及2.99%,减持价格最低12.66元/股,最高31.30元/股。

无独有偶,除靖安洪大之外,明阳智能原第二大股股东广州蕙富凯乐投资合伙企业(有限合伙,以下简称“蕙富凯乐”)也近乎清仓。

11月1日,明阳智能公告称,蕙富凯乐拟通过集中竞价方式减持明

阳智能股份不超过3912.65万股(即总股本的2%)。而减持计划实施前,蕙富凯乐持有的明阳智能股份占公司总股本的2.15%。

同时,与靖安洪大极为相似,蕙富凯乐同样为投资机构,股份来源、股份解除限售日期与靖安洪大相同。并且,天眼查显示,明阳智能也是蕙富凯乐对外投资的唯一一家企业。明阳智能上市之初,蕙富凯乐持股比例为11.99%。

对于上述股东减持事宜,记者电话联系到明阳智能方面,但未获回应。此前,该公司曾向记者表示,靖安洪大与蕙富凯乐均为财务投资人,减持是正常的财务投资者退出操作,不反映其对市场的看法以及涉及的任何问题。

值得注意的是,近期,风电整机制造企业遇股东减持的情况并不鲜见。12月1日,运达股份公告称,包

括董事长高玲、总经理陈棋等在内的七名高管拟减持公司股份总数不超过69万股,不超过该公司总股本的0.2%;10月29日,金风科技公告显示,其股东三峡能源拟减持公司股份不超过8450.14万股(占总股本的2%)。

多位投资机构人士告诉记者,近期在二级市场,新能源板块涨势较猛,在高股价阶段减持也是正常的投资操作,不能完全将其视为对行业或企业的未来发展不看好的信号。

实际上,在碳中和叠加行业抢装的背景下,风电行业内企业业绩表现亮眼。

明阳智能三季报显示,前三季度,其营业收入实现184.30亿元,同比增长21.81%;其净利润实现21.61亿元,同比增长131.71%;扣除非经常性损益后,其净利润为21.25亿元,同比增长143.29%。

光伏竞争火药味渐浓 硅片双巨头祭出 “双杀手锏”

本报记者 张英英 北京报道

全球两大光伏硅片巨头相继宣布降价,顿时业内一片沸腾。

11月30日,隆基股份(601012.SH)公开硅片报价,158.75尺寸硅片由5.53元/片调整至5.12元/片,降幅7.4%;166尺寸硅片由5.73元/片调整至5.32元/片,降幅7.2%;182尺寸硅片由6.87元/片调整至6.2元/片,降幅9.8%。相比先前170μm的硅片厚度,此次隆基股份也调整为165μm。

紧接着,12月2日,中环股份(002129.SZ)也宣布调整硅片价格,在158.75尺寸、166尺寸、210尺寸基础上,中环股份增加了182尺寸和218.2尺寸硅片的报

价,同时呈现出170μm、165μm、160μm和150μm不同尺寸规格的厚度,价格范围从4.95元/片到9.22元/片不等,开启降价模式。

《中国经营报》记者注意到,这也是今年以来,硅片龙头公开报价出现的一次最大幅度的降价。而在降价前夕,实际价格也已呈现下跌趋势。在业内人士看来,两大龙头在本次报价中,硅片尺寸、厚度和价格上呈现出显著差异与变化,释放出了十足“火药味”。

“降价是主动的。”隆基股份方面向记者表示,因为薄片化技术进步带来降本,主动降价是满足市场装机需求。中环股份方面也告诉记者,本次降价主要基于产业情况、供需和未来走势的判断。

价格拐点到来?

不难看出,两家龙头降价的原因与行业供需、技术进步和价格走势等因素密不可分。

中国有色金属工业协会硅业分会(以下简称“硅业分会”)从光伏行业供需角度分析,硅片价格延续下跌趋势主要原因原因是累计库存待消化,终端需求不及预期,单晶硅片延续下跌。

硅业分会进一步解释,从供应角度来看,硅片企业呈现供应偏弱运行。这主要有两方面原因:一是年底清库存,在现有库存未出清且需求不足的情况下,企业不愿意增加库存;二是是上下游博弈,本周硅料厂询价多,成交却极少,企业预期产业链价格仍会下跌的前提下,一线企业向下游施压博弈硅料成交价。

从需求端来看,组件端约有10GW~30GW库存,近期终端需求延续低迷走势,集中式光伏电站难以接受目前组件的报价,仅依靠分布式光伏电站需求量不足。在供需两端同时减少的情况下,预期硅片价格会进一步下跌。

业内人士认为,隆基股份和中环股份降价,或许也预示了光伏行业价格拐点的快速到来。2020年下半年以来,光伏多晶硅紧缺、价格飙涨的市场行情,已经苦了中下游企业许久。硅业分会预测,2021年12月硅料(多晶硅)价格或将下调,但关键的时间节点要上下游博弈之后才能确定。

不过,对于上述清理库存之

尺度过快,中环股份方面认为,如硅料价格上涨10元/KG,对应硅片的成本上涨0.18元/片,需减薄18μm厚度可保持硅片单价维持不变。硅片厚度从175μm减薄至160μm,可以覆盖多晶硅料8元/KG的价格涨幅,减轻下游产业链的成本压力。

此外,出乎意料的是,中环股份竟在本次报价中呈现出了182尺寸、218.2尺寸的硅片价格。

早在9月底,业内就传言,中环股份正在出售182尺寸硅片。彼时,中环股份方面向记者否定了该消息,并称:“我们是都可以做的。2019年发布210尺寸时就有M10尺寸(182尺寸)的产品,不过没有推荐,还是希望大家向210尺寸发展。210尺寸的订单都接不过来。”

众所周知,光伏尺寸之争由来已久,此前行业形成了以中环股份、天合光能为代表的210尺寸阵营和以隆基股份、晶科能源、晶澳科技为代表的182尺寸阵营对峙局面。

对于中环股份的本次报价,有182尺寸阵营的业内人士称,从策略上讲,中环股份首推182尺寸,但为了避免大家过于关注,其故意推一个218.2尺寸以吸引大家目光,从而分散关注其推出182尺寸的精力。推出182尺寸,才是该公司短期策略的核心,“210尺寸卖不动了”。

不过,中环股份方面向记者表示,目前210尺寸硅片做得很

好,90%的供给来自中环。

中环股份方面表示,结合组件板型及终端需求,其发布218.2尺寸报价,满足客户对同尺寸产品更高功率需求。用基于218.2尺寸硅片的组件,对标182尺寸72板型的组件,更具有竞争力。

如果说尺寸之争充满了竞争与较量,那么硅片龙头公开报低价更是不言而喻。

对比两家龙头的硅片价格发现,同是165μm厚度的158.75尺寸、166尺寸和182尺寸硅片,中环股份却报价5.10元/片、5元/片和6.15元/片,显然低于隆基股份报价5.12元/片、5.32元/片和6.2元/片。

一位业内人士戏谑评价道:“本来就是竞争关系,(中环股份)估计看隆基降价了,故意降更低一点。”随着硅片新玩家的加入并不断扩产,相比紧缺的多晶硅现状,硅片企业打价格战早已在预料之中。不过,在2021年上半年业绩说明会上,隆基股份创始人、总裁李振国透露,早在去年7月,隆基就做好了应对硅片价格战的准备。

1. 金融

杰克·韦尔奇时代：金融帝国的缔造与崩塌

在杰克·韦尔奇的20年任期内，逐渐从一个注重内部成长、技术革新变为相对成熟、注重并购、财务驱动的企业。在金融业务催熟之下，彼时的GE正在逐渐丧失内生增长能力和研发实力。

在2008年金融危机爆发的七年前，传奇CEO杰克·韦尔奇将GE带到了近6000亿美元市值的历史高点，成为当时美国市值第一的公司。

1981年接手GE之后，杰克·韦尔奇通过转让资产得以快速回笼资金，并迅速开启并购扩张之路。而并购扩张过程对金融服务的巨大需求，让GE不断在金融业务中获取收益，随即杰克·韦尔奇将GE的战略重点转向金融服务。

杰克·韦尔奇曾将GE金融的行事风格描述为“先走后跑”，在投身某个具体市场之前先小心地试探一番。在这样理念的推动下，GE涉及的金融领域也由最初的消费贷款逐渐扩展到汽车租赁、房地产投资、私人信用卡等领域。

1980年，GE金融服务集团拥有10家企业，资产110亿美元，到2001年杰克·韦尔奇离任之时，GE金融业务已经在48个国家拥有24家企业，资产达3700亿美元。

杰克·韦尔奇曾在一次讲话中表示：GE只存在一种货币，那就是GE股票。而在金融业务的“催熟”后，2000年，GE公司股价一度突破

150美元/股，市值到了5940亿美元，成为当时美国市值最高的公司。

事实上，这家1878年由爱迪生创办，原本根植了深厚科技基因的公司，在上世纪70年代之前，曾长期占据全球年度专利获取第一的宝座。然而彼时，GE正行驶在金融的快车道上。

事实上，通过金融业务尝到甜头的GE，在杰克·韦尔奇的20年任期内，逐渐从一个注重内部成长、技术革新变为相对成熟、注重并购、财务驱动的企业。在金融业务催熟之下，彼时的GE正在逐渐丧失内生增长能力和研发实力。

2008年的金融危机最终让GE尝到苦果。在金融危机爆发后的六年时间里，GE金融的期末净投资从5380亿美元降至3630亿美元。

杰克·韦尔奇的继任者伊梅尔特在就任之初便已经意识到金融业务的泡沫。这位先后在塑料业务以及医学系统业务等实体部门任职的CEO认为，必须重塑GE技术驱动的本源，才能促进公司发展，并在其就任后便试图将GE重新拉回以技术为中心道路上，然而这样的改革却步履维艰。

2. 工业互联网

伊梅尔特时代：具有前瞻性却过于超前

纵然ToB市场的广阔前景让各大工业企业垂涎。然而，2016年前后的市场中，无论是工业互联网还是工业4.0，都是一个烧钱而非赚钱的部门。

如何带领GE走向新的辉煌，伊梅尔特给出的答案是工业互联网。

2012年，GE率先提出了工业互联网的概念，并在2013年投资PaaS（平台即服务）厂商Pivotal，随后开发出工业互联网平台Predix。

GE对这一平台寄予厚望，2014年，Predix宣布开源开放。2015年，GE整合软件和IT资产，成立数字部门GE Digital。在伊梅尔特手中，GE Digital迅速成为GE的核心业务和重要增长点。

在如今看来，伊梅尔特的眼光足够独到。2012年全球云计算市场方兴未艾，谷歌、甲骨文、IBM等巨头公司纷纷在当时开始探索云计算。如今带动移动互联网快速发展的4G业务更是在2013年底才开始普及。

彼时，伊梅尔特更是提出GE将成为全球前十的软件公司。并任命前思科高管比尔·鲁尔负责GE数字部门，随即举全公司之力拓展GE Digital。

2015年似乎更像杰克·韦尔奇与伊梅尔特真正的交接，这一年开始，GE陆续出售了GE金融2600亿美元的资产，而GE数字则在GE内部冉冉升起。

2016年，GE数字部门斥资4.95亿美元并购机械分析公司Meridium，随后再以9.15亿美元收购了加利福尼亚州普莱森顿的ServiceMax公司。

然而，事情的发展似乎并没有伊梅尔特预想的那样顺利。GE数字部门的激进布局也让公司在短期内无法为运营提供支撑。

事实上，2016年和2017年西门子和ABB分别推出西门子工业云平台MindSphere以及ABB Ability，上述系统同样是基于云计算打造的工业互联网产品。

纵然ToB市场的广阔前景让各大工业企业垂涎。然而，2016年前后的市场中，无论是工业互联网还是工业4.0，都是一个烧钱而非赚钱的部门。

事实上，工业互联网背后巨大的市场空间令所有业内企业垂涎。但是，在2015年的时间节点下，西门子、ABB、施耐德等电气巨头在面对工业互联网时纷纷选择了更为稳妥的垂直纵深式发展思路。

而GE则选择最为烧钱的全域覆盖方式。起初Predix平台还只是一个基于PaaS平台的产品，随着开发的推进，Predix已经包括边缘+平台+应用三部分。这就要求在几乎无限个控制节点上收集数据，从而实现综合判断的效果，直接导致了GE Digital无法在短时间内为GE的财务状况提供支撑。

“GE在工业互联网方面的动作太过激进了，工业涉及的领域太多了。举个例子，生产精密医疗设备工厂中的数据精度必然会和生产大宗化学品的企业有很大区别。想要实现全覆盖非常困难。”一名了解GE的业内人士向《中国经营报》记者表示。

此外，在伊梅尔特大力发展GE Digital的同时，GE在2014年收购了能源领域的领头羊阿尔斯通，并在2017年合并GE油气和油服巨头贝克休斯，这两项业务同样没能给GE的业绩带来贡献。

3. 重启

弗兰纳里时代：史上最短命的CEO

面对伊梅尔特建立的以发电、航空、运输、医疗和油气为五大关键市场的数字工业组合，弗兰纳里上任之初便将2018年称为“重启之年”。

2017年，弗兰纳里接任伊梅尔特。与伊梅尔特不同的是，弗兰纳里接手的GE已经不再是那个如日中天的全美市值第一公司。

面对伊梅尔特建立的以发电、航空、运输、医疗和油气为五大关键市场的数字工业组合，弗兰纳里上任之初便将2018年称为“重启之年”。

2017年11月13日弗兰纳里在投资者大会上发言时表示：“GE未来将会进行总额超过200亿美元的资产和业务剥离，包括运输、工业解决方案(GEIS)、电流和照明以及若干中小业务板块。”

2018年6月，就任CEO半年多后，弗兰纳里给出了他的GE改造计

通用电气一分为三：20年转型镜鉴

编者按 通用电气(GE)这家由爱迪生创办的公司，已经走过143个春秋。而在最近的20年时间里，通用电气犹如坐上过山车般忽起忽落。

20年前，在传奇CEO杰克·韦尔奇离任之时，GE凭借金融业务的高增长成为美国市值第一的公司。然而，对金融业务的高度依赖在2008年给了GE当头一击。彼时GE的CEO伊梅尔特提出技术驱动的口号，并超前瞄准了工业互联网的新风口。然而，太过超前的想法最终没能让GE Digital带领公司走上新的辉煌。相反，巨大的投入和持续缩水的市值反而令GE走上了一条从“买买买”到“卖卖卖”的道路，甚至伊梅尔特的接任者弗兰纳里因缓慢的重组节奏在就任CEO 14个月后便被免职。

如今，在空降CEO卡普尔的手中，改善公司的财务状况被频繁提及。而GE也在2021年11月9日走上了拆分之路。



2021年11月9日，上海第四届进博会，通用电气(GE)展台展出的航空发动机。 本报资料室/图

观察

GE正在寻找新的增长点

2001年，在传奇CEO杰克·韦尔奇离任之时，GE凭借金融业务成长为美国市值第一的公司。然而，对于一向以技术驱动的公司，金融板块的快速发展如同麻药，降低了GE对市场的敏锐嗅觉。

2008年的金融危机改变了世界的轨迹，其中也包括GE。事实上，对于杰克·韦尔奇的继任者伊梅尔特而言，长期根植于制造业的经历让其深知技术驱动的重要性。全力打造GE Digital的同时剥离金融业务，成为其与杰克·韦尔奇真正交接的开始。

时至今日，工业互联网的巨大市场空间仍然令所有从业者垂涎。然而，站在2012年的时间节点来看，在那个4G还未普及、移动互联网更是无从谈起的时间节点，GE的格局不可谓不大，但太过超前的布局，却也没能带领GE走上新的辉煌。

20年时间里，通用电气市值从接近6000亿美元缩水至1080亿美元。市值大幅缩水使其巨额债务成为沉重负担。在伊梅尔特离任之后，留给其继任者弗兰纳里的与2001年截然相反的局面。对于弗兰纳里而言，其似乎只能通过资产重组和剥离业务获得现金流，从而降低负债水平。

而从弗兰纳里的任职经历来看，在企业重组、杠杆收购项目的经验以及出售GE股权业务总裁兼首席执行官的亮眼表现，成为其成功获得CEO职位的重要砝码。然而，缓慢的行动最终耗尽了股东的耐心。对于连续110年入选道琼斯产业指数成分股的GE，2018年被踢出道指对其股民而言无疑是难以接受的。

2018年10月，空降CEO拉里·卡尔普打破了GE一直以来从内部甄选CEO的传统。在其就任CEO至今的三封致股东信中，稳固财务状况被频繁提及。自2018年接管通用电气以来，卡尔普出售部分资产并重组业务，以削减成本并减轻债务负担。

如今，在卡普尔的手中，GE被一分为三。

事实上，与GE业务高度重叠的西门子同样选择了拆分单独上市的方式。拆分并不意味着终点。回看过往，20年前凭借金融业务让GE市值飞涨，而押宝工业互联网则令GE折戟。多年来，GE始终在瘦身，事实上，长久以来GE都未能寻找到一个真正的业绩增长点。2021年被誉为碳中和元年，春江水暖鸭先知，对于与碳中和息息相关的能源企业而言，碳中和起步得更早一些。在通向碳中和的道路上，数字化无疑仍将是重要的发展方向。GE Digital虽然在降低杠杆的过程中“单飞”，但长久的积累仍然存在。在降低杠杆的同时，如何在碳中和的大势之下寻找新的增长，是摆在GE面前最为重要的课题。

而被伊梅尔特寄予厚望的GE Digital在弗兰纳里时期同样成为了被剥离的对象。

2018年，全球能源格局正处于转型期，新能源的快速崛起以及环境保护让传统能源巨头倍感压力。其中，GE主业之一的电力业务便在2018年受挫。在GE 2018年第四季度财报中，发电部门业绩同比下降25%。GE方面曾表示，发电集团业务疲软将导致之前发布的2018年自由现金流和每股盈利指标无法达成。

与此同时，频繁并购带来的融资压力以及业绩表现的疲软，让股东们对GE失去耐心，2018年GE股价

下跌57%。同样是在2018年，标普道琼斯公司将GE从道琼斯工业平均指数的成分股中剔除。GE是道指早期12只成分股中唯一没有被剔除的公司，自1907年起GE已连续110年入选道琼斯产业指数成分股，这一数字最终定格在2018年。

糟糕的业绩表现和持续下滑的股价透支了股东的全部耐心，最终没能给弗兰纳里施展拳脚的机会。就在弗兰纳里公布主业调整计划后不足百日，GE在2018年10月1日对外宣布，拉里·卡尔普由董事会一致投票通过就任董事长兼首席执行官，任命立即生效。弗兰纳里在GE的CEO生涯仅14个月便戛然而止。

4. 拆分

卡普尔时代：将改善财务状况放在首位

2020年，卡普尔再次提及稳固财务状况，并提到，2020年GE总共减少约160亿美元的债务，自2019年以来累计减少债务总额达300亿美元。

作为弗兰纳里的继任者，同1982年入职GE的伊梅尔特和1987年加入GE的弗兰纳里不同，卡普尔是GE史上首位空降CEO。

事实上，长久以来，GE都有着从内部培养CEO的传统。杰克·韦尔奇曾在其自传中提到，1994年便开启培养新任CEO的计划。

而伊梅尔特在离任提及弗兰纳里时曾表示：“约翰是领导当今GE的正确人选。他的丰富经验横跨多个业务部门、不同业务发展周期以及不同区域市场。他有许多成功经验并领导过我们最为重要的业务部门之一。”

而GE反常规的首次空降CEO在内部员工眼中，弗兰纳里的思路并没有偏差。“弗兰纳里对GE的改造思路是得到认可的，他的离任是因为动作太慢了。”GE人士曾向记者表示。

此外，GE首席独立董事托马斯·霍顿谈及卡普尔时同样提到，拉里·卡尔普在领导公司转型和实现股东价值方面战绩卓越。

卡普尔此后的动作似乎也印证了这样的说法。在就任CEO之时，卡普尔便提到改善GE的资产负债表，包括去杠杆化。

在就任CEO后的首封致股东信中，卡普尔提到，我们正竭尽所能，令GE重返增长轨道。

而重返正轨的首要任务便是改善财务状况。卡普尔坦言，公司现在负债过多，我们需要全面迅速地减少负债。我们计划保持严格的财务政策，目标是将信用评级维持在A，使GE的产业杠杆率低于净负债与税息折旧及摊销前利润比率的2.5倍，GE金融的债务股权比率低于4:1，最终与业内的股息水平保持一致。

最终，GE Digital的剥离工作并没有因弗兰纳里的离任而终止。在优化资产负债的行动中，2019年，成立仅四年的GE Digital“单飞”，Predix以独立工业互联网公司的形式继续存在。消息一出，GE股票涨幅一度接近10%。此外，2019年2月，GE以214亿美元向丹纳赫公司出售生物制药业务。

2019年，在致股东信中，卡普尔再次将改善财务状况放在首位。并将贝克休斯剩余37%股权进行转让。

2020年，卡普尔再次提及稳固财务状况，并提到，2020年GE总共减少约160亿美元的债务，自2019年以来累计减少债务总额达300亿美元。两年后，GE医疗将旗下生物制药业务出售给丹纳赫公司，以约200亿美元的价格完成，这使GE能在市场受新冠肺炎疫情影响而不断加剧动荡之时，仍能保持良好的资金流动性。2021年初，GE的流动资金总额达到370亿美元，这使GE能有效应对市场的持续波动，进一步去杠杆，并专注于实现业务增长。

如今，GE在卡普尔手中走向拆分。

美国当地时间11月9日，GE对外宣布，计划将公司拆分为三家上市公司，分别专注于能源、航空与医疗等增长型领域。

GE方面表示，公司计划通过免税拆分GE医疗，在2023年初成立一家以精准医疗为核心业务的公司。此外，将整合旗下GE可再生能源、GE发电和GE数字集团成为一家专注于能源转型业务的公司。完成这些交易后，GE将转型成为一家以航空为核心业务的公司。

GE方面向记者提供的信息显示，其计划在2023年初免税拆分GE医疗，在2024年初免税拆分GE可再生能源和GE发电。

GE计划免税拆分GE医疗，

在2023年初成立一家以精准医疗为核心业务的公司，GE预计将保留19.9%的股份。此外，GE还计划将现有GE发电、GE可再生能源和GE数字集团三大业务合并，计划在2024年初免税拆分，组建以引领能源转型为核心业务的公司。

完成上述交易后，GE将转型成为一家以航空为核心业务的公司，聚焦打造未来航空。

谈及GE的拆分，卡尔普表示，通过组建三家引领行业趋势的全球性上市企业，每个独立公司都将受益于更聚焦的业务领域、更定制化的资本配置和更灵活的战略，从而为客户、投资者以及员工创造长期增长潜力和价值。我们将继续发挥所在领域的技术专长、领导力和全球影响力以更好地为客户服务。

GE方面表示，完成业务独立后，GE将保留已有的所有资产和债务，包括存续保险业务。在医疗业务独立之后，GE预计持有该公司19.9%的股份，以维持资本配置的灵活性。按计划，医疗公司还将发行债务证券，并将所得收益用于偿还尚未结清的GE债务。上述交易无须征得债券持有人许可。

公司预计将产生约20亿美元的一次性拆分、交割和运营成本，以及近5亿美元的税务费用。基于美国联邦所得税的规定，拟议的医疗以及可再生能源和发电业务拆分计划，将不对GE和GE股东产生税费。

事实上，GE此次拆分同样与负债相关，谈及此次GE拆分，卡尔普提到：“GE在今天迎来了决定性的时刻。对此，我们已经做好了准备。我们在改善财务状况和强化运营方面已经收获了显著的成效，我们将继续前行，不断减少负债，提高运营业绩以及战略性地部署资本，以推动长期营利性增长。我们还要快马加鞭，打造未来航空，实现精准医疗，引领能源转型。”

此外，GE方面还提到，在当前业务组合中，GE正稳步推进，有望在今年底减少超过750亿美元的债务，并且有望在2023年将净债务与息税折旧摊销前利润比值降至2.5倍以下水平。GE还将持续改善运营，以实现长期的利润增长。在2023年，GE有望实现高个位数的现金流盈利。

近年来，全球能源巨头格局正在调整。在相关业内人士看来，在数字经济时代，企业集团的时代结束了，行动快速和灵活的企业更具优势。

事实上，这一趋势已经显现。2018年7月，同GE业务高度重叠的西门子，将其医疗业务拆分上市，成为欧洲历史上最大的一次IPO。2021年9月，西门子再次将能源部门拆分上市。

2019年6月，杜邦与陶氏之间历时42个月，涉及资本超过1300亿美元的合并拆分工作落下帷幕。作为全球农化巨头，2015年12月，陶氏与杜邦宣布达成平等合并协议，此后经过一年多的整合，2017年8月杜邦与陶氏的平等合并全部完成。

这样的方式在中国同样存在。中国化工集团有限公司与中国中化集团有限公司两家央企的专业化重组过程中，将各自农化业务进行整合重组成为先正达集团。专业化重组突出优势从而在参与竞争的过程中更加聚焦。

拆分并非终点。如今，如何持续改善公司的财务状况，拯救业绩疲软的能源板块，提振因新冠肺炎疫情影响受挫的航空业务，成为摆在卡普尔面前的众多难题。

本报记者李哲采写

波音737MAX中国商用复飞倒计时 “无关”国产大飞机C919适航取证

本报记者 裴昱 北京报道

历经多时,波音737MAX在中国

认可改正措施

记者多方掌握的情况表明,此次波音737MAX的复飞,与C919的适航取证工作没有关系。

12月2日,中国民航局航空器适航审定司发出适航指令,波音公司对其737-8民用客机的改正措施及其取得的效果予以认可。在印度尼西亚狮城航空和埃塞俄比亚航空两架波音737MAX客机先后发生坠机空难事故后,中国民航监管当局在全球范围内率先对该机型发出了“禁飞令”。距今已有两年多时间。

不过,对于外界猜测此举与国

无关C919适航取证

一个机型若要在一国进行商业飞行,该机型需要获得该国监管当局的适航许可。

由此,波音737MAX在中国复飞已经没有法律层面的问题。实际上,在该机型复飞之前,航空业内以及外界都有一种看法,即中国民航监管当局对于波音737MAX的复飞,与国产大飞机C919的适航审定工作有关,甚至有观点认为,中方放行波音737MAX复飞与美方监管当局向

的复飞完成了法律和行政监管层面的工作,波音和中国相关航空公司已完成飞机改造、飞行控制系统软件更新、飞行员培训等工作后,根据中国民航局的工作安排,波音737MAX将能够在中国重返天空进行商用飞行。

之衔接。

“波音用一架改装完、更新完飞行控制系统的波音737-8飞机完成了监管当局的适航审定工作,被认为这些改正措施有效,那么,接下来这些改正措施,将会落实到每一架中国航司已有的、根据监管要求不能飞行的波音737MAX上,这些飞机才能复飞。”一位民航界的资深人士向记者表示。

根据中国民航局下发的相关适

产大飞机C919适航取证甚至是与C919在美国获得适航许可证的相关看法,《中国经营报》记者多方掌握的情况表明,此次波音737MAX的复飞,与C919的适航取证工作没有关系。

了解情况的人士告诉记者,波音方面已经对改造、升级现有中国航空公司拥有的737MAX飞机做好了准备,相关工作会陆续展开,对飞行员的重新培训工作也会与



波音737MAX将能够在中国重返天空进行商用飞行。

本报资料室/图

航指令,波音737MAX的改正措施包括飞行控制计算机操作程序软件(FCC OPS)的安装与验证、水平安定面配平线束敷设更改、MAX显示系统软件(MDS)的安装与验证、安装失速警告系统抖杆开关键(带有颜色的键帽)、飞机飞行手册的修订、MEL的修订等。这些改正措施得到了中国民航监管当局的认可。

记者了解到,中国民航监管当局对波音737MAX的复飞审定工作已于2021年8月启动,并就相关改正措施的有效性于2021年11月以适航指令的方式征求意见,在完成相关法律程序后,于2021年12月2日发出适航指令,波音方面对737MAX的改正措施及其有效性予以认可。

中国的复飞无关。而在最近一次中国民航局例行新闻发布会上,中国民航局航空器适航审定司司长杨桢梅也明确表示,C919适航取证和737MAX复飞是两项独立的工作。

此前,接近中国商飞的人士针对这种推测明确告诉记者,C919的适航取证工作与波音737MAX在

国监管当局的适航许可。适航许可一般以适航许可证的方式发放,民航飞机的制造商可以按照相关程序,向所在国监管当局递交申请,并以验证机实际在该国飞行测试的方式,接受该国监管当局审定,合格后,会以机型为单位,发放适航许可证,获得许可证后,可以在该国空域内进行商业飞行。

美国民航监管当局为联邦航空管理局(FAA),其负责上述适航审定测试工作,并颁发适航许可证。在全球范围内,FAA、欧洲航空安全局(EASA)和中国民航局被公认为适航审定标准最为严格、安全性最高的监管机构。

得FAA的适航许可证,包括在C919之前中国设计、生产制造的支线客机ARJ21在内。

多位熟悉情况的中国航空业人士告诉记者,中美监管当局之间就适航许可问题,也有过“蜜月期”。本报记者掌握的权威信息表明,在ARJ21-700型客机适航审定的过程中,FAA曾在中国设立了技术支持办公室。该办公室为美国联邦航空局航空器审定司国际政策办公室的

下属部门。该办公室将为中国民用航空总局的审定人员提供运输类飞机适航标准的在职培训。

这个办公室的设立以及相关工作程序,是依据中美双边适航协议的实施程序。在这个办公室设立之后半年多,2017年下半年,中美双方适航监管当局分别签署了《适航实施程序》,并于2017年10月生效。2017年11月,美国时任总统特朗普访华。

但是,由于各方面原因,ARJ21相关型号的飞机,未能最终取得FAA的适航许可证,小型螺旋桨运输机运-12由此成为“独苗”。

根据中国当前的监管框架,国产大飞机C919需要完成中国民航监管当局的适航审定批准许可,在推向国际市场时,还必须经过进口国民航当局适航审查并获得批准。目前,C919在中国的适航取证工作正在进行当中。这与波音

737MAX飞机必须先获得美国联邦航空局适航批准、再向中国民航局申请适航批准“同理”。

这一工作以安全和质量高水平控制为前提,所涉科目甚多。记者掌握的情况表明,仅在“试飞”领域,共规划了表明符合性飞行试验工作3273个试验点,审定试飞科目276项。目前已完成1694个试验点和34项审定试飞科目,目前,还有自然结冰等大量试飞工作需要完成。

上接 A2

投资方面,2021年前10个月,铁路固定资产投资累计完成5671亿元,同比下降6.7%。其中10月完成569亿元,同比增长3.27%(详见中国经营网2021年11月18日报道《铁路投资降速减缓四季度计划投产新线2000公里一半为高铁》)。

虽然铁路投资仍在下降,但降幅开始减缓,显示出铁路投资年底加快态势。自今年5月开始,铁路投资出现下降态势,上半年投资同比减少8.3%,达到最高峰;前7个月和前三季度降幅也都在7%以上;前10个月,降幅首次回落至6%区间。单月数据看亦是如此,今年4月~9月,单月投资额同比全部为负增长,10月投资额恢复至正增长。

国铁集团前三季度经营情况继续好转,实现收入7862.4亿元,同比增加12.33%。其中货运收入3175亿元,同比增长8.5%;客运收入2401亿元,同比增长39.4%;在建工程1.04万亿元,同比增长7.22%(详见中国经营网2021年10月31日报道《国铁集团前三季度减亏89亿元 负债增加至5.84万亿元》)。

前三季度国铁集团净亏损698.03亿元,同比减亏89.08亿元;截至2021年9月30日,国铁集团负债5.84万亿元,较上年同期的5.57万亿元增加4.85%,负债率由去年同期的65.84%增加至66.14%。

景瑞地产
为更定义生活

景瑞·辰运天赋 POLARIS MANSION | 天萃洋房 TREASURE

天赋景瑞 上游大境

湖塘老城 吾悦商圈 龙城滨河住区

暖冬四房 洋房

VIP LINE
0519 8123 9999

项目地址:中国·常州·武进区聚湖东路

本资料图片和内容仅为要约邀请,不构成要约或承诺。买卖双方的权利义务以最终签订的商品房买卖合同为准。周边配套仅为资源展示,具体以政府部门公布为准,本项目推广名:景瑞·辰运天赋,备案名:辰运天赋花园。开发商:常州景瑞置业有限公司。制作时间:2021年12月。有效期1个月。常武(2021)房预售证第016号。

创意图



声音

用市场合力完善广州期货产业链

访广发期货董事长罗满生

2021年11月22日,广州市人民政府最新发布的《促进期货市场高质量发展打造风险管理中心工作方案》(以下简称“《方案》”)明确提出,广州将多措并举,培育集聚一批期货市场主体,其中包括培育设立期货公司,支持在穗期货公司

扩大“广州价格”影响力

广期所和广州商品期货交割中心的建设,是广州期货市场高质量发展的重要平台和抓手,是顺应粤港澳大湾区战略以及“一带一路”倡议的前瞻性建设。

《中国经营报》:如何解读近日广州出台的《关于促进期货市场高质量发展打造风险管理中心的工作方案》?

罗满生:上述《方案》是《广州市金融发展“十四五”规划》中“聚力推进期货市场建设,提升风险管理能力”的具体实施方案,内容是一脉相承的。

广州市金融发展的“十四五”规划,也提出围绕广期所上市品种,在南沙区建设期货产业集聚区,打造集商务办公、数据处理、灾难备份、产品开发、技术创新、会议培训于一体的期货产业园区,以及要积极引导企业建设商品期货交割库,建设广州商品期货交割中心。

我们认为,以广期所为核心,集中商品期货交割需求,建立商品期货交割中心,引导实体企业建设商品交割库、增强贸易商现货结合属性,并支持期货交割相关仓储、物流产业发展,可以延伸期货产业链条,进而建立起围绕期货的产业园区,推动相关产业高质量发展。

以广期所为核心,引进各类期货、基金公司和中介等机构,吸引与期货交易及资产配置相关的金融机构落户,建设风险管理中心的优质载体,有助于依托广州

对标行业头部公司的经营和管理方式,通过引进战略投资者、公开上市等方式发展壮大。

上述《方案》发布的背景是:广州正在借助广州期货交易所(以下简称“广期所”)落地和粤港澳大湾区发展的契机,加速布局金融市场

建设。“近水楼台先得月”,广期所这一重要金融基础设施的建设,为注册地位于广州的广发期货有限公司(以下简称“广发期货”)等期货经营机构增添了新的优势。

如何解读《方案》及广期所的建设?在此契机下,期货市场将迎来怎

样的发展机遇?在服务实体经济高质量发展、助力实体企业风险管理方面,期货公司应当如何有所作为?作为最早一批布局国际化业务的在穗期货公司,广发期货又将如何迎接新的挑战?为此,《中国经营报》记者专访了广发期货董事长罗满生。



的资源优势和产业优势,引导企业树立风险管理意识,推动相关现货产业生产、加工、贸易高质量发展,增强期货服务实体经济能力,扩大“广州价格”影响力,促进珠三角产业结构的升级,这是金融支持粤港澳大湾区建设的重要举措。

《中国经营报》:广期所以及广州商品期货交割中心等的建设,在国际大宗商品定价上可能发挥怎样的作用?

罗满生:广期所和广州商品期货交割中心的建设,是广州期货市场高质量发展的重要平台和抓手,是顺应粤港澳大湾区战略以及“一带一路”倡议的前瞻性建设。有助于吸引优质的期货经营机构、风险管理机构在广州落地,有助于产业机构、仓储、物流在穗构建完整的交割服务体系,发挥市场合力推动完善广州的期货产业链。

通过上市电力期货等绿色发展相关的商品期货品种,为企业丰富了风险管理手段,实现了稳定商品定价和资源配置的作用,为期货服务实体经济提供了有力支持。

同时,推进碳排放权期货研发工作,有助于推进碳交易金融市场的场内场外融合发展,助力碳达峰、碳中和目标按市场化方

式实现。这不但可以提高粤港澳大湾区在衍生品市场上的影响力,也将助力提升中国期货市场的国际定价影响力。

未来,随着粤港澳大湾区的金融地位日渐提高,必将吸引国

内外知名金融机构以及高素质的金融人才落户,有助于大湾区打造特色金融产业名牌;同时,也为“一带一路”沿线企业提供更大的便利,保证了产业链的稳定、顺畅,促进相关产业的蓬勃发展。

对创新业务的风险管理要求更高

对这些企业服务的目的是促使企业认识到价格对公司经营带来的大幅波动风险,使企业专业地利用好衍生品工具,从而达到长期稳定增长发展的目标,进而持续做大做强。

《中国经营报》:从行业角度来看,今年期货市场也迎来了爆发式增长,被称作“期货大年”。你如何看待期货行业这一轮的发展?

罗满生:近期期货市场的快速发展,可以看作是走向更高质量发展的体现。首先强化期货市场监管方面,今年期货立法工作步伐加快,这体现了场内外市场快速发展的需要,有助于夯实期货市场的法律基础,规范市场运行。

其次,参与主体扩容方面,去年证监会等联合发布了允许银行和保险公

司分批次推进残余国债期货交易的通知,扩大了国债期货的参与主体,有助于改善投资者结构,提升市场活跃度。今年11月,商品期货、商品期权、股指期权三类品种向合格境外投资者开放,扩大合格境外投资者的投资范围,有助于吸引更多

对这些企业服务的目的是促使企业认识到价格对公司经营带来的大幅波动风险,使企业专业地利用好衍生品工具,从而达到长期稳定增长发展的目标,进而持续做大做强。

广州金融人才短缺问题凸显

广州金融高端人才约16万人,期货人才更加缺乏。《方案》提出吸引一批期货高端人才来穗发展,有助于完善期货业务布局的“短板”。

《中国经营报》:广州将多措并举培育集聚一批期货市场主体。在你看

势,抢先市场打造碳排放权、电力等期货品种的品牌影响力,不仅切实增强服务实体经济,而且增强新品种价格影响,有利于支持粤港澳大湾区建设。

第五,创新业务的发展。期货公司具有专业的衍生品团队优势,为企业风险管理提供专业服务,由于企业的生产经营具有长期财务规划的特点,企业套期保值过程中往往也遇到套保资金的问题,期货、银行和保险等金融机构的合作模式可以为企业生产经营提供更全面的综合服务。

第六,品牌提升。在穗期货公司利用广州期货发展的良机,大力对期货品种进行知识普及,不仅提高企业和民众对期货品种的认知,也有利于提升期货公司在市场中的知名度。

挑战方面,首先,通过培育设立期货公司,支持在穗期货公司发

现了大幅亏损,甚至被质疑“用套保之名行投机之实”。同时,由于大宗商品价格波动备受关注,近期监管、交易所、行业协会等部门多措并举打击大宗商品炒作。作为期货公司,你们如何看待“炒作”?

罗满生:期货市场的投机行为,有利于增加市场交易量,进而提高市场流动性。不过,交易行为应有尺度限制,不能离开法律法规范畴,应理性对待大宗商品价格波动较大的交易行为,不能过于活跃,进行“炒作”,公司支持打击违法的价格操纵行为。

希望期货价格得到更好的认可,包括上游、下游以及中间的贸易商等。期现价格相关性较好,可以充分发挥期货价格发现功能,提高期货价格的影响力,得到更多市场主体的认可。

《中国经营报》:你刚刚提到了A股上市公司参与期货市场的情况。我们注意到,部分公司在期货投资上出

对这些企业服务的目的是促使企业认识到价格对公司经营带来的大幅波动风险,使企业专业地利用好衍生品工具,从而达到长期稳定增长发展的目标,进而持续做大做强。

罗满生:期货公司服务不同类型实体企业时,可以侧重点不同。对于大型企业,公司内部已具备一些风险管理的专业人才,期货公司可以提供场内外一揽子服务、提供多种金融产品。对于中小型企业,期货公司可以从培训及人才培养、基本制度与管控建设、基本的策略服务以及特定时期的策略支持等方面给予服务。

对这些企业服务的目的是促使企业认识到价格对公司经营带来的大幅波动风险,使企业专业地利用好衍生品工具,从而达到长期稳定增长发展的目标,进而持续做大做强。

冠肺炎疫情暴发以来,越来越多企业通过期货市场对冲和管理风险。期货行业可以在哪些方面进行探索,尤其是在实体企业风险管理方面可以有哪些作为?

罗满生:期货公司服务不同类型实体企业时,可以侧重点不同。对于大型企业,公司内部已具备一些风险管理的专业人才,期货公司可以提供场内外一揽子服务、提供多种金融产品。对于中小型企业,期货公司可以从培训及人才培养、基本制度与管控建设、基本的策略服务以及特定时期的策略支持等方面给予服务。

对这些企业服务的目的是促使企业认识到价格对公司经营带来的大幅波动风险,使企业专业地利用好衍生品工具,从而达到长期稳定增长发展的目标,进而持续做大做强。

第三,支持发展。我们非常重视海外子公司的建设。在香港设立子公司后,先后多次增资;在收购英国公司后,多次通过增资及广发期货母公司广发证券开展内保外贷业务。

可以预见,当广期所价格在全球形成影响力时,会引导现货的物流在全球的资源配置,提高“一带一路”国家及全球参与度。

老板秘籍



如何解读近日广州出台的《关于促进期货市场高质量发展打造风险管理中心的工作方案》?

1

上述《方案》是《广州市金融发展“十四五”规划》中“聚力推进期货市场建设,提升风险管理能力”的具体实施方案,内容是一脉相承的。

广州市金融发展的“十四五”规划,也提出围绕广期所上市品种,在南沙区建设期货产业集聚区,打造集商务办公、数据处理、灾难备份、产品开发、技术创新、会议培训于一体的期货产业园区,以及要积极引导企业建设商品期货交割库,建设广州商品期货交割中心。

我们认为,以广期所为核心,集中商品期货交割需求,建立商品期货交割中心,引导实体企业建设商品交割库、增强贸易商现货结合属性,并支持期货交割相关仓储、物流产业发展,可以延伸期货产业链条,进而建立起围绕期货的产业园区,推动相关产业高质量发展。

以广期所为核心,引进各类期货、基金公司和中介等机构,吸引与期货交易及资产配置相关的金融机构落户,建设风险管理中心的优质载体,有助于依托广州的资源优势和产业优势,引导企业树立风险管理意识,推动相关现货产业生产、加工、贸易高质量发展,增强期货服务实体经济能力,扩大“广州价格”影响力,促进珠三角产业结构的升级,这是金融支持粤港澳大湾区建设的重要举措。



简介

罗满生,男,汉族,1968年7月生,中共党员,目前担任广发期货有限公司董事长。1992年进入资本市场,历任广发期货总经理助理、副总经理、总经理。他从事金融行业至今逾20个年头,在行业内现担任中国期货业协会理事会理事、资产管理业务委员会委员、中国金融期货交易所交易委员会委员;广东证券期货业协会副会长等职务。

企业如何通过期货市场进行对冲和管理风险?

2

期货公司服务不同类型实体经济时,可以侧重点不同。对于大型企业,公司内部已具备一些风险管理的专业人才,期货公司可以提供场内外一揽子服务、提供多种金融产品。对于中小企业,期货公司可以从培训及人才培养、基本制度与管控建设、基本的策略服务以及特定时期的策略支持等方面给予服务。

对这些企业服务的目的是促使企业认识到价格对公司经营带来的大幅波动风险,使企业专业地利用好衍生品工具,从而达到长期稳定增长发展的目标,进而持续做大做强。

深度

期市合力提升中国定价影响力

当代世界经济的竞争,实际上是科技创新背景下全球定价权的竞争。回顾四十多年的改革开放历程,中国在国际贸易上的博弈就是对于重要产品定价权、贸易规则制定权和贸易活动主导权的竞争过程。

中国定价的国际影响力,在期货市场中体现为境内外企业利用期货价格,作为国内外贸易活动的定价基准或重要参考。

期货市场作为现代经济体系的重要组成部分,是价格发行、风险管理的重要场所。如何更好地优化资源配置,提升大宗商品价格的国际影响力,助推实体经济高质量发展,是目前期货市场最重要的努力目标之一。

要实现这一目标,离不开期货交易所、期货经营机构以及期货投资者等各方市场主体的参与和开放。广州最新发布的《方案》也从广期所建设和期货公司对外交流等多个方面作出规划,打造“广州价格”。

具体而言,要深化对外交流合作,努力把广期所建设成为国际一流的期货交易基础设施;要建立期货行业跨境双向交流机制,鼓励期货公司“走出去”,扩大“朋友圈”,通过招商推介、开展国际交往等方式,加强与全球主要期货市场合作交流,不断提高广州期货市场国际化水平。

近年来,我国期货公司通过境外设立子公司的方法推进海外网点布局,拓展海外业务,为国内期货投资者打开投资海外产品的通道,直接参与国际期货市场的博弈,在竞价过程中体现中国的价格信息。

同时,QFII(合格境外机构投资者)政策的不断放开以及国际化期货品种的不断丰富,为国际投资者打通国内市场的通道。广发期货等期货公司的国际化业务,也从依靠海外子公司单腿走路,变成了既有“走出去”又有“请进来”的双向车道。

“巩固国际业务领先优势,通过跨境业务增强我国期货市场的全球影响力”,正如罗满生所言,当广州价格在全球形成影响力时,将会引导现货的物流在全球的资源配置,提高“一带一路”国家及全球参与度。

本文文章均由本报记者陈嘉玲采写

实探小米汽车亦庄“总部”:办公区尚未启用 紧临芯片项目

本报记者 陈燕南 童海华 北京报道

继9月1日小米汽车有限公司成立之后,时隔不到三个月,一家名为小米汽车科技的公司注册在了同样的地址。

资料显示,小米汽车两家公司的所在地于小米集团的园区内,园区占地面积广阔,由办公楼、生产工厂以及仓储物流三部分组成。记者从多位内部工作人员口中得知,现在园区内大概有1000人。

为什么是亦庄?

有内部工作人员透露,小米汽车的工作人员将极有可能在B栋或者D栋楼中进行办公。

记者从天眼查中查询到,继9月1日小米集团在北京经济开发区注册小米汽车有限公司之后,时隔不到三个月,小米集团又注册了一家名为小米汽车科技的公司,两家公司的经营范围大致相同,主要从事新能源车整合制造、技术研发、智能车载设备制造、销售汽车等活动。两家公司的地址均为科创十街,注册资金加起来达到110亿元。

记者前往该地发现,该地为小米集团的产业园区,在园区内,办公楼有ABCD四栋楼,其中ABD栋楼高约10层,A栋楼墙上挂着醒目的小米集团橙色标志,而C栋楼较其他三栋楼低矮,墙外挂有“金山云”公司字样。

根据多位工作人员的介绍,目前C栋楼是金山云公司人员办公之地,A栋楼则由小米集团的工作人员所用,其他两栋楼几乎都处于空置状态。有内部工作人员透露,小米汽车的工作人员将极有可能在B栋或者D栋楼中进行办公。

夜幕降临时,记者发现,只有A栋2层和6层有几间办公室亮着灯光,工厂也较为明亮,B,D栋楼则毫无光亮。在下午五至六点时,记者在门口等待多时,也并无看见工作

人,小米汽车的办公范围或占据四层楼的空间,目前正在装修中,估计还需要一些时日才会完全修缮好,现在还未见到小米汽车的相关员工。

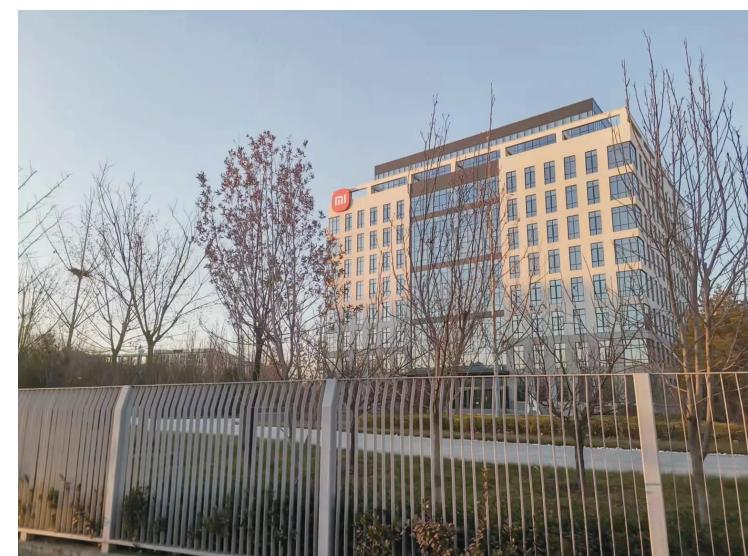
据了解,雷军曾表示,小米汽车将是其人生中最后一次重大创业,为此,他愿意押上人生积累的所有战绩和声誉,为小米汽车而战。12月6日,小米科技(武汉)有限公司发生工商变更,法定代表人由雷军变更为曾学忠,

而这一行为纷纷被外界解读为此举是雷军在为造车做充足的准备。

《中国经营报》记者了解到,近几个月以来,小米汽车动作频频,持续高薪“招兵买马”之后,小米汽车的团队已经扩充至500人,而“旷日持久”的小米汽车落户地“争夺”战也终于尘埃落定。近日,北京经济开发区和小米科技举行了签约仪式,将在北京经开区建设小米汽车总部基地、销售总部和研发

总部。

据有关消息透露,小米汽车工厂最终选址马驹桥金桥区域,与经开区路南区一路之隔,未来可以与奔驰、北汽等一起利用M21支线(奔驰专线)运送车辆。对于进入北京经济开发区的未来展望,小米集团表示,将建设年产量30万辆的整车工厂,其中一期、二期产能分别为15万辆,目前首辆新能源汽车预计2024年下线并且量产。



小米汽车的办公地点正在此处园区内。其中A栋楼墙上挂着醒目的小米集团的橙色标志。

本报资料室/图

已经规划为路南居住区,去年才形成了阶段性成果,不想再因小米汽车的到来变动路南区VII-2街区原有规划,于是就将小米汽车放在了旁边的马驹桥金桥区域。

对于小米汽车落户亦庄,北京经开区展现了重视,其对外宣布:未来将发挥小米汽车项目“链主型”项目的引领带动优势,促进智能网联汽车产业的核心零部件、车规级芯片、车载计算平台、车控操作系统等在北京经开区集聚融合

发展,并带动京津冀产业协同。

北京经开区相关负责人则对此表示,北京经开区将举全区之力,在市区两级工作专班的积极推进建设下,为小米汽车项目做好保障服务,推动项目早开工早日投产,协同联动构建产业生态,积极抢占未来汽车产业高地,将小米汽车打造成为具有全球影响力的新能车民族品牌,为北京建成全球智能网联汽车科技创新高地作出贡献。

造车新势力月销量迈入“万辆时代”的背后

本报记者 陈燕南 童海华 北京报道

今年11月,市场首次出现了4家国内造车新势力交付量突破1万辆的局面。同时,造车新势力的销量座次再次发生了改变,这也让长期以来的新能源汽车排位赛更加胶着。

数据显示,小鹏汽车11月的交付量跃升至15613辆,环比增长54%,同比增长270%,连续两个月位列新势力交付量榜首;理想汽车位居第二,销量为13485辆,同比增长190.24%,值得注意的是,这是理想汽车首次实现单月交付量破万;蔚来汽车则掉落至第三,11月销量为10878辆;而哪吒汽车增速较快,以10013辆的交付成绩迈入万辆大关。

销量的攀升也让“造车三兄弟”蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车的营业收入在今年大幅增长,但需要注意的是,三家造车新势力目前仍未实现“自我造血”,均处于亏损状态。其中,理想汽车第三季度净亏损为2150万元,同比减亏79.9%;蔚来汽车同期净亏损8.35亿元,同比减亏20.2%,环比增亏42.3%;小鹏汽车同期净亏损15.9亿元,同比、环比亏损幅度进一步扩大。

盘古智库高级研究员江瀚对中国经营报记者表示,今年第三季度三家造车新势力的营收高增长无疑是市场认可程度不断提升的体现。不过,当前,也是造车新势力企业真正发展的关键时刻。对于当前的各大造车新势力企业来说,最重要的三个点中其一是谁能率先盈利谁便能赢得先机;其二则是造车新势力们是否能够构建先发优势抢占竞争市场高地;其三则是在续航等技术方面是否能够突破,从而改变当前新能源市场的竞争格局。

“蔚小理”排位赛打响

具体来看,在造车三兄弟中,第三季度蔚来汽车的营业收入最高,为98.1亿元,同比增长116.6%,理想汽车第三季度营收77.8亿元,同比增长209.7%。小鹏汽车营业收入为57.2亿元,同比增长187.4%。

蔚小理营收大幅增长主要来源于第三季度新车交付量的持续攀升。数据显示,蔚来汽车、理想汽车、小鹏汽车在今年第三季度分别交付约2.44万辆、2.57万辆和2.51万辆新车,均实现同比大

幅增长。

事实上,在第一第二季度,蔚来汽车分别以2.01万辆、2.19万辆的销量成绩遥遥领先,远远超过小鹏汽车的1.33万辆、1.74万辆和理想汽车的1.26万辆、1.76万辆。然而在第三季度,理想汽车一路穷追不舍,以2.57万辆的成绩获得了销冠,小鹏汽车则以2.51万辆位于第二,蔚来汽车则以2.44万辆的成绩掉落第三。

其实,今年7月,蔚来汽车首次被小鹏汽车和理想汽车反超,

理想、小鹏毛利率攀升

财报显示,今年三季度蔚来汽车毛利润为20.1亿元,成为“造车三兄弟”中毛利润最高的车企。不过,其整车毛利率却出现下滑。三季度蔚来汽车整车销售毛利率降至18%,二季度整车销售毛利率则为20.3%。

蔚来汽车相关负责人表示,与今年二季度相比,三季度整车毛利率略有下滑的原因,一是用户购车金融补贴增加导致汽车销售收入

扣减;二是蔚来加快现有产品迭代速度,这导致现有产品摊销折旧的周期比原计划更短,从而出现单车摊销折旧成本的增加。

此外,蔚来汽车在第二季度财报电话会中曾经透露,由于明年NT2.0平台将上线,今年开始对NT1.0平台采取加速折旧的谨慎会计处理,毛利率将短暂承压。等到明年一季度或二季度NT2.0平台车型上市,蔚来汽车的

销量仅为7931辆;8月,蔚来汽车销量不仅不敌理想、小鹏,甚至被第二梯队的哪吒汽车反超,销量进一步跌至5880辆;直到9月,蔚来汽车才以1.06万辆的成绩重新夺回月度销量冠军,小鹏汽车以1.04万辆紧随其后。

对此,蔚来汽车方面表示,由于8月南京的疫情,导致ES6、EC6的A、B柱内饰板单一供应商处于高风险区,工厂只能停产。同时,马来西亚疫情也影响了芯片供应。

由于供应链紧张,蔚来汽车

毛利率有望实现回升。

理想汽车第三季度毛利润虽不及蔚来汽车,但毛利率却领跑三家造车新势力,且增长最为迅速。财报数据显示,第一季度,理想汽车毛利润为2.59亿元,第二季度为9.53亿元,第三季度毛利润相比较第二季度翻了将近两倍,为18.13亿元,同期毛利率为23.3%,为历史新高。关于毛利率上涨,理想汽车首席财务官李铁

对今年四季度的交付量预测相对保守。蔚来汽车相关负责人表示,目前交付量主要受供应波动影响,预计今年四季度总交付量为2.35万~2.55万辆。

同时,理想和小鹏也分别发布四季度预期。今年四季度理想汽车交付量预期为3万~3.2万辆;小鹏汽车的交付量预期为3.45万~3.65万辆,均高于蔚来汽车的预期。

江瀚对记者表示,一直以来,在中国汽车消费市场上有一个特

殊的局面,大部分的中国消费者买车的时候往往只认同合资品牌,对于国产汽车企业来说大部分时候只能在中低端价位徘徊,很难和合资品牌的车企一较高下,而伴随着新能源汽车产业的高速发展,汽车消费格局也在发生根本性的变革。事实上,中国的国内消费者已经开始逐渐认同国产造车新势力企业在中高端市场上的影响力,大家之前消费的固化思维已经被打破,这无疑是一件具有标志性意义的事情。

蔚小理想的毛利润则达到了8.24亿元。

有分析认为,相比蔚来汽车和理想汽车,小鹏汽车单车售价偏低,是其在毛利润和毛利率方面并不占优的一大原因。值得注意的是,在今年广州车展上,小鹏汽车第四款量产车小鹏G9正式亮相,新车定位为中大型纯电SUV,为小鹏汽车旗舰车型。有观点认为,小鹏汽车推出G9这样售价较高的产品或将提升其盈利能力。

虽然“蔚小理”在营业收入和毛利润上实现了增长,但是仍然难逃亏损的状况。

财报显示,理想汽车在成本控制方面更强,所以在三家当中,净亏损最小,三季度亏损2150万元,同比收窄79.9%;蔚来汽车净亏损8.35亿元,同比收窄20.2%;相比蔚来汽车和理想汽车,小鹏汽车的亏损仍在扩大,达到15.9亿元,同比增长33.6%。

小鹏汽车在财报中提到,亏损扩大主要是研发投入和销售费用增加等因素。财报显示,小鹏

去年同期相比增长182.2%,与今年第二季度环比增长28.3%。理想汽车在第三季度的研发费用为8.85亿元,与去年同期相比增长165.6%,与上个季度相比环比增长36.0%。理想汽车表示研发费用增长的主要原因是研发人员增加导致薪酬成本上升,还有就是新车型研发令开支有所增长。

与此同时,今年,“蔚小理”的营销网络还在持续扩张,同时,蔚来、理想也都相继有了新工厂规划:其中,蔚来位于合肥新桥智能

汽车产业的第二生产基地在11月底开始设备安装,明年三季度正式投产。理想则宣布了理想汽车北京制造基地已经在10月正式开工建设,并将于2023年投产,这也意味着将要花费更多的金额。

江瀚对记者表示,首先,在新能源的汽车企业之中,除了龙头老大特斯拉因为其独特的市场地位实现了盈利之外,大部分的新能源造车企业都处于亏损的状态,在这样的情况下,目前无论是蔚来、理想,还是小鹏、哪吒谁

率先实现盈利,谁就有可能抢占市场的先发优势,所以盈利无疑成为了关键的焦点。其二,特斯拉本身的设计和内饰都过于简单了,很多人的需求没有办法得到满足,而“蔚小理”的车型即使价格一样也有这方面的优势,如果这些造车新势力企业能够在这方面进一步有所作为的话,很有可能会进一步吸引更多市场的支持。其三,这几家造车新势力如果能够在短时间内实现技术突破的话,就有可能彻底改变当前的竞争格局。

“颠覆‘中国制造无芯’”魔咒背后： 徐工高质量出战“世界决赛赛道”

本报记者 方超 石英婧 上海报道

在群雄逐鹿的国际工程机械领域，实施“珠峰登顶”战略的徐工，正悄然重塑行业版图。

12月7日，世界品牌实验室（World Brand Lab）发布2021年度（第十八届）《世界品牌500强》排行榜，在这份基于“市场占有率”“全球领导力”等关键指标分析而获得的世界品牌阵容中，中国44个品牌入围，徐工排名较上年大

幅提升14位至第395名，连续三年成为中国工程机械行业唯一入围品牌。

不仅如此，在此前的“2021全球移动式起重机制造商10强”榜单、ICM20“全球最大起重机制造商”排名中，徐工首次双双夺得第一名，而在行业权威机构——英国KHL集团发布的2021年全球工程机械制造商50强排行榜，徐工更是从2017年的全球第7，跃升至2021年的第3名，一

举跨越四个台阶。

《中国经营报》记者注意到，频频夺得各项榜单桂冠背后，作为一家有着“红色基因、光荣传统、根正苗红”国有企业的徐工，其近年来何以在竞争激烈的世界工程机械领域脱颖而出？未来又走向哪里？正愈来愈引发外界关注。

徐工有限、徐工机械董事长、党委书记王民对此表示，“四年来，徐工以贯彻落实总书记视察重要指示精神为首要政治任务，牢记嘱

托，创新奋斗，用一根筋坚守、一种激情创造、一份清醒奋斗的新时代‘登顶精神’和排山倒海之势奋力推进高质量发展。”

“无论顺境还是逆境，徐工都会坚定不移地去实现‘高质量、高效率、高效益、可持续’高质量发展目标。”谈及徐工未来，王民强调称，“徐工始终坚守产业初心，代表中国工程机械向全球产业珠峰不断发起冲击，高质量出战‘世界决赛赛道’。”

“大国重器”轮番登场

在旗下多个产业板块，徐工正在上演一场大国重器“轮番登场”的好戏。

同日发布多款新品、零配件100%国内自主化……全球工程机械龙头企业徐工，正在向市场发起凌厉的产品攻势。

在11月16日的现场，代表中国超级起重机技术创新成果的徐工XCA1800（擎风三号）、XCC2000（擎风四号）共同重磅面世，这将“为刷新全球风电安装新高度，助力全球新能源建设倍速级增长，注入中国制造的澎湃动力”。

徐工方面介绍称，此次实现100%国内自主化，全新上市的5款C系起重机，作为高端全地面起重机制造国产化里程碑式产品，彻底颠覆了“中国制造没有芯”的魔咒。在起重性能、动力性能、智能化水平、操控性水平上都达到世界领先水平。

除此之外，徐工还在发布会上展示了全球首款插电双驱混动起重机XCT25-EV，该产品以加速行驶、超低噪音等新能源优势“吸引客户频频互动”。据悉，该产品研制成功，“标志着中国率先打破全球工程起重机领域能源技术壁垒，实现了新能源在重型机械行业，尤其是起重行业应用上的领先”。

无独有偶，在发布重磅起重机新品的五天前，徐工举行了“天空之镜”道路机械品牌全球发布会暨第1111台摊铺机下线仪式，其当日发布“代表着世界摊铺机械领域最高技术水平”的摊铺机RP1355T，引发



2021年11月，徐工问鼎“全球起重机械制造商20强排行榜”榜首，这是中国企业首次登顶起重机械“全球行业第1”。

本报资料室/图

外界广泛关注。

梳理可发现，在旗下多个产业板块，徐工正在上演一场大国重器“轮番登场”的好戏。

徐工移动式起重机连续18年荣登“全球第1”，“王者之师当之无愧”。塔式起重机首次进入“全球第2”，道路机械、随车起重机强

势领军中国企业，首次位列“全球第3”，彻底打破了国际品牌长期霸占前三甲的局面。装载机首次荣登“全球前5强”，矿山露天挖运设备巩固“全球前5强”，“十年磨一剑”的挖掘机保持“全球第6、国内第2”。

“以徐工为代表的制造企业坚

守主业，持续深耕，自主创新丰硕，重大技术装备业绩突出，绿色发展成绩显著，产品性能、质量、可靠性和耐久性进一步提高，不少技术突破实现国内首创，部分更是达到了世界先进甚至国际领先。”中国工程机械工业协会会长苏子孟如此表示道。

勇于创新坚持自主

敢于投入技术创新、勇于坚持自主创新的徐工，正在经历前所未有的“蝶变”时刻。

在大国重器频频亮相的背后，则是徐工在技术创新上的“久久为功”。

“总书记视察时强调‘关键技术、一些基础性的东西，人家是不会给你的，你跟人家要，叫与虎谋皮，还要立足我们自身，要有定力去发展’。总书记视察以来，徐工强力推进‘技术领先、用不毁’行动金标准落地工程。”

王民进一步介绍道，徐工通过推动发起建立高端工程机械及核心零部件产业技术创新战略联盟，积极争创国家级制造业创新中心，按照高技术含量、高附加值、高可靠性、大吨位“三高一大”产品战略，目前在“技术创新领域喜获丰收”。

2018年第二台“世界第一吊”实现销售，徐工“超级移动起重机创

新工程”摘得中国工业领域最高奖项中国工业大奖；2019年“世界第一吊”走出国门，在“一带一路”国家实现海外首吊；2020年“徐工汉云”获评全球工业智能领域奥斯卡“湛卢奖”工业互联网创新奖……

毫无疑问，敢于投入技术创新、勇于坚持自主创新的徐工，正在经历前所未有的“蝶变”时刻。

徐工机械副总裁、起重机械事业部总经理孙建忠曾在11月中旬的起重机新品发布现场介绍称，今年以来，“徐工聚焦超级起重机百米高空性能、重载转场、安全控制、精准操控等技术方向持续攻坚克难，创新成果频频绽放。”

相关信息显示，在徐工所在的工程机械行业，“得零部件者得天

下”。徐工相关负责人表示，为保障供应链安全，徐工积极对重要的材料和零部件进行国产化替代，“传动与液压核心零部件等创新项目不断收获新成果，部分产品国产化自主配套率持续提升。”

徐工方面介绍称，早在2010年前后，徐工起重机开始大规模实施国产化战略。随后大约5年，伴随着中国制造业的崛起，徐工起重机50吨以下的产品基本上实现了国产化；到2018年，又基本上实现了300吨以下产品的国产化。

更值得注意的是，在不久前召开的2020年度国家科学技术奖励大会上，徐工“道路与桥梁多源协同智能检测技术与装备开发”项目荣获国家科学技术进步奖二等奖，成

为工程机械行业年度唯一获奖企业，据悉，这也是徐工第五次获得国家科技奖。

最新数据显示，截至目前，徐工拥有有效授权专利8400多项、发明专利1900项、500多项关键核心技术，其中30%以上处于国际领先水平。PCT国际专利110多项，成功完成了5项国际标准的制修订，将标准掌握在自己手中，真正拥有技术话语权，徐工真正登上国际标准制定的舞台。

“勇于创新、持续创新是徐工的秘诀。”王民同时强调称，“徐工追求梦想和目标的底气在于技术创新驱动，我们有几十年厚积薄发的创新积累，目前徐工的技术底蕴已经开始大放光芒。”

走向高端进军全球

没有国际化的拓展、没有国际市场的打拼，徐工难以成为一个世界顶级企业。

身处工程机械这种全球性产业中，“出海”无疑是中国企业的“必答题”，而行业领头羊徐工正在交出一份“高分答卷”。

“市场就是战场，企业就是部队，企业家就是将军。从事实体经济的企业家一定要有国际视野、国际胸怀和战略定力，进一步拓展广阔的海外市场。”王民表示，“走向‘五大洲’，是徐工实现世界级企业目标的必然路径。”

在王民看来，“一个国际化的企业、世界级企业，必须大踏步地进入国际高端市场。同样，没有国际化的拓展、没有国际市场的打拼，徐工难以成为一个世界顶级企业。”

梳理可发现，在雄心壮志冲击全球市场的背后，坚持“担大任、行大道、成大器”核心价值观的徐工，

其实早已领中国工程机械企业出海之先潮。

早在1990年，中国工程机械批量出口最早一单——徐工100台压路机出口美国，掀开了中国工程机械批量出口的序幕，标志着中国制造开始走出国门。据悉，这也是徐工产品首次批量出口高端市场。

自此之后，徐工产品遍布全球各地，不断创下中国工程机械企业出海新纪录，如2011年4月，徐工与委内瑞拉签署项目总价值48.42亿元的工程机械出口合同，是迄今为止中国工程机械出口第一大单，“标志着中国工程机械企业的国际化经营迈上新台阶”。

值得一提的是，今年7月20日，承载着近千台徐工挖掘机、装载机、平地机等工程机械产品的“中远圣保罗”号集装箱船，从连云港

新东方国际货柜码头29号泊位扬帆起航，发往南美地区。据悉，这是“近5年来中国工程机械行业单批次出口的最大订单”。

坚定把国际化升级为主战略的徐工，也正在海外高端市场不断取得新突破。

截至目前，徐工在德国、巴西、美国、奥地利等拥有10多个大型制造基地和全球KD工厂，外籍职工3000多名，产品出口187个国家和地区，覆盖“一带一路”沿线97%的国家，年出口总额和海外收入持续居中国行业第一。

“国际化的企业一定要把国际化战略坚持到底，具体目标是在现有基础上翻一番，未来做到国内外收入各一半。”王民坚定地表示，徐工“进一步聚焦主业、聚集人才、聚合资源、聚力凝心，我们用32年时

间打造了一个千亿徐工，未来再用5年时间再造一个千亿徐工，创造中国制造和中国力量的奇迹”。

在中国工程机械企业“出海潮”中脱颖而出的徐工，其业绩也正呈现不断上升之势。

财务数据显示，2021年前三季度，徐工旗下上市公司徐工机械累计实现营收698.0亿元，同比增长36.1%；归母净利润46.1亿元，同比增长89.4%。其中第三季度，徐工机械实现营收同比增长2.1%，归母净利润同比增长116.5%。

更值得注意的是，11月8日，徐工机械吸收合并徐工有限事项获江苏省国资委批复，浙商证券分析师认为，“新徐工”收入规模有望成为国内最大，其同时表示：“工程机械为中国当下优势产业，中国龙头完成进口替代有望迈向全球龙头。”

李一男另起炉灶押注造车能否复制小牛电动的成功？

本报记者 陈茂利 北京报道

辆小牛N1电动车出现并感慨自己的创业史，“30岁想创业，我中间犯了许多错误，也摔过很多跟头……只要有足够的任性与执着，即便是到了我这样的年纪，依然有无限的可能。”

当时，李一男表示，小牛电动将是其最后一次创业。再度创业且押注新能源汽车赛道可以看出来李一男不甘平凡的心。实际上，不只李一男，今年以来，小米、百度、滴滴等企业都高调宣布跨界进入造车行业，新势力造车进入下半场。

就NIUTRON的资金实力、技术亮点、量产车型等问题，NIUTRON相关负责人告诉记者，“不会发布量产车，关于量产车等信息会过一阵公布。”

李一男二度创业，押注造车行列

强调，沟通会不会同步发布量产车型。

除了有共同创始人李一男，NIUTRON与小牛电动是否有直接关系，是否由小牛电动孵化而来，技术团队是否共用？

与小牛电动主攻“两轮电动车”市场不同，此次，NIUTRON是新能源汽车品牌。

记者从上述相关负责人了解到，NIUTRON将聚焦智能高端新能源汽车，技术路线为增程和纯电两个方向。

实际上，李一男的造车“宏图”在2018年便开始了。记者注意到，小牛电动在纳斯达克上市（2018年10月19日）不久后，NIUTRON造车项目便正式立项。

公开资料显示，NIUTRON项目立项于2018年11月，品牌总部位于北京，研发及智能制造基地位于常州，目前公司核心研发团队接近1000人，均来自于国内外主流一线汽车公司。

“我们公司一向低调，我们2018年就已经开始造车了，过去三年时间，才开始有第一轮媒体的沟通。以我们老板的性格，只会踏踏实实造车。”上述负责人表示。同时，该负责人

以收购迅速切入新能源赛道

与蔚来、小鹏、理想等相比，NIUTRON属于第二轮造车新势力。

数据显示，11月，小鹏、理想、蔚来、哪吒四家造车新势力销量纷纷破万。1~11月份，上述四家车企累计销量分别为82155辆、76404辆、80940辆、59547辆。从销量来看，四家头部造车新势力已经形成先发优势。

同期，传统车企推出的智能高端电动车品牌量产车也开始上市，鏖战市场。

加上今年汽车行业迎来小米、百度、滴滴等数家造车新势力。未来，新能源赛道的竞争激烈程度可见非同一般。

近日，小鹏汽车董事长何小鹏在某线上论坛上发表观点称，“未来新能源赛道中，全球将来会有5到10家主要的玩家。”

在这种背景下，押注资金与技术密集的汽车行业，面对新老造车新势力，作为后来者，NIUTRON要想在新能源赛道中取得一席之地，必须“玩命”奔跑。

在每一家造车新势力都不可绕开的工厂问题上，记者注意到，NIUTRON没有大费周章的“拿地”自建工厂，而是以收购迅速切入新能源汽车市场。

有业内人士指出，“自建工厂虽然可以对车辆进行全方位把控，但耗时耗力。收购旧有产能，对其进行改造后再利用，可以节省时间和投资成本。”

近日，有知情人透露，江苏金坛大乘汽车科技产业园

（常州）已被收购，而这个收购者就是江苏牛创。记者从高德地图用户上传的照片看到，江苏金坛大乘汽车科技产业园正式挂上了NIUTRON的logo。醒目的蓝色背景墙，提示着这里近期被翻新过。

值得一提的是，NIUTRON生产基地40公里外就是理想汽车常州生产基地。同样聚焦增程式技术路线，未来不排除NIUTRON会与理想汽车共享零部件。

资金是摆在NIUTRON面前的另外一道门槛。蔚来创始人李斌有个说法，新势力要造车，没有200亿元的资金是玩不转的。反过来看，2019年倒下的一批造车新势力都是因为资金链断裂。牛创新能源科技资金实力如何？牛创新能源科技官方说法是，目前已经完成天使轮融资，并已经启动A轮融资。但具体资金数额没有披露。

融资途径有哪些？虽然NIUTRON与小牛电动同为李一男创立，但考虑到两家公司独立运营且小牛电动上市后的营收情况，以此判断主研两轮电动车的小牛很难为这家高端智能新能源车企进行输血。这意味着NIUTRON也将和蔚来、小鹏等造车新势力一样，需要外部融资。

造车资质、研发团队搭建、量产车型的研发……都是摆在这家新造车新势力面前的课题，李一男能否再创造一个传奇，需要时间验证。

新势力轻橙时代闯入造车资本圈

本报记者 黄琳 赵毅 深圳报道

从公司成立到首款新车亮相，轻橙时代（深圳）科技有限责任公司（以下简称“轻橙时代”）仅用5个月的时间就引起了新能源汽车市场的关注。

比起其他扬言进军新能源车圈的跨界企业，轻橙时代几乎没有铺垫，却在11月“横空出世”。在日前举办的第十九届广州车展上，轻橙时代展出了首款准量产车型，代号VC，外形定位接近紧凑型SUV，女性向特征明显。且拥有充电8分钟行驶200公里的超级快充技术。

野心满满的新玩家

11月初，在轻橙时代首次召开的品牌发布会上，相关负责人曾透露轻橙时代首款产品将采用代工模式，由位于重庆的北汽瑞翔代工生产。

临近年末，新能源赛道突然冒出一家名不见经传的造车新势力——轻橙时代。天眼查数据显示，轻橙时代注册资本约1087万元，成立于今年6月，并于今年9月获得创享投资、度量衡资本、乾德基金等3家公司的天使轮融资。

成立5个月后，轻橙时代代号VC的首款准量产车在广州车展亮相。VC车型配马卡龙色，符合当下新能源车企对女性市场的洞悉。但轻橙时代对新能源市场的野心不止于此，其触角延伸至多个领域，且有意自主研发。

在广州车展现场，轻橙时代发布了EEZI STEP 1.0技术平台。在当下新能源赛道的激烈竞争当中，拥有模块化纯电平台对车企的经济效益、生产效率和技术研发均产生重要影响。据悉，该平台下的产品将采用笼式车身结构、柔性底盘和电池包设计，并覆盖多个级别纯电动车型扩展，助力产品开发实现模块化、集成化、智能化、定制化设计。

基于该平台，VC车型还搭载了充电8分钟行驶200公里的超级快充技术。此外，记者获悉，轻橙时代目前正在着手动力电池的研发，并已与相熟的电池生产商接洽。

另据知情人士透露，轻橙时代的造车团队很多有广汽集团背景。知情人士透露，广汽集团研究院原主管设计师田晓阳已任轻橙时代联合创始人与设计副总裁、广汽集团研究院原副院长兼新能源汽车技术研发中心主任及首席技术总监李罡也是轻橙时代的幕后推手之一。

记者就轻橙时代造车相关问题向轻橙时代方面发函采访，截至发稿暂未获回复。

异军突起的背后，轻橙时代核心人物来头不小。边标多年来一直从事金融工作，主持或参与过东安



2021广州车展轻橙时代展出的车。

黄琳/摄影

快充技术。此外，记者获悉，轻橙时代目前正在着手动力电池的研发，并已与相熟的电池生产商接洽。

从自研动力电池、发布纯电平台、亮相准量产车、构建智能网联新终端等，“初生牛犊”的轻橙时代对造车的布局和把控铺展得几乎面面俱到，实际上，尽管蓝图搭建得很广泛，但轻橙时代至今尚未落地量产一台车。

11月初，在轻橙时代首次召开

的品牌发布会上，相关负责人曾透露轻橙时代首款产品将采用代工模式，由位于重庆的北汽瑞翔代工生产。众所周知，北汽瑞翔由2019年北汽银翔破产重组后更名而来。

北汽瑞翔首款车型定位紧凑型SUV。而轻橙时代准量产车型外观亦极似紧凑型SUV。搭上破产重整后的北汽瑞翔，轻橙时代仍壮志满怀，放话款车型将在明年上市并开启交付。

进入竞争激烈的新能源赛道，轻橙时代也深谙其中的“奥妙”，必须要有专业人士“撑腰”。据知情人士透露，轻橙时代的造车团队很多人有广汽集团背景。其中，李罡也是轻橙汽车的幕后推手之一。

有广汽埃安员工向记者透露，李罡在广汽集团内部员工认可度颇高，且李罡离职也带走了部分手下。

此前6月，广汽集团曾对媒体表示，李罡只是休年假，并非加入新兴造车企业或自行创业。

跨界合伙人

显然，台前三大核心人物均非多年专注于造车，因此，轻橙时代从传统整车制造企业尤其是日系品牌车企招聘了众多技术人员。

据天眼查数据，目前轻橙时代共有12位股东，其中李帆持股32.66%成为最大股东，董事长边标持股21.52%成为第三大股东，CEO牟露持股的广州逐光者投资合伙企业（有限合伙）成为第四大股东。

带资进组的高管们均是跨界而来。公开资料显示，边标常年活动在金融圈，曾服务于招商证券，是东兴证券股份保荐代表人，主持或参与过诸多项目，包括农业银行IPO、招商银行配股、东安动力配股、福耀玻璃市值管理等，其中亦可见其曾涉足汽车产业上市公司资产管理等方面。

在此前的品牌发布会上，边标曾向媒体记者表示，其毕业于清华大学，其称自己求学的路径是文理工融合，并透露一站式金融服务平台实际上是由其牵头一手打造的。

挖角广汽背景高管？

据知情人士透露，轻橙时代的造车团队很多人有广汽集团背景。其中，李罡也是轻橙汽车的幕后推手之一。

但现在情况却发生了变化。记者就李罡是否参与轻橙汽车一事向广汽集团方面求证，得到该司回复称，李罡确实已经离职，但具体的去向需要跟本人确认。轻橙时代内部人士向记者透露，由于李罡此前签署的协议条款，当前不便透露具体信息。据记者掌握的信息，李罡是否入职轻橙汽车尚无法确认。

此外，对欲驶上创变“快车道”的轻橙时代而言，融资是无可逃避的生存问题。边标曾对媒体记者透露，轻橙时代的融资结构跟其他造车新势力相差无几。即

天美艺游的主策划。2015年开始，其有意进军车联网行业，并参与创立“小马立行”，孵化出“小马OS”，实现了覆盖多驾驶场景下的应用。

与此同时，轻橙时代还吸纳了中国联合网络通信有限公司研究院原院长、中电科华云信息技术有限公司原副董事长童晓渝。公开资料显示，童晓渝曾主导参与5G、V2X、智能普适网络、物联网、通信业务融合等业务框架的研究，或对轻橙时代智能网联发展起到重要作用。

显然，台前三大核心人物均非多年专注于造车，因此，轻橙时代从传统整车制造企业尤其是日系品牌车企招聘了众多技术人员，目前轻橙时代的团队来自国内一线造车团队，有超过20年整车研发经验。截至目前，轻橙时代已有成员200余人。

政府补助年均7.40亿元

网络货运老将路歌“抢跑”上市 政府补助依赖症难解

本报实习记者 于典 记者 张孙明杰
张家振 上海报道

继满帮集团成为“货运数字化第一股”后，数字货运平台“路歌”的运营方合肥维天运通信息科技股份有限公司（以下简称“维天运通”）扭亏为盈依赖政府补贴

公开信息显示，维天运通成立于2010年，总部位于合肥，其旗下路歌品牌成立于2002年，是国内最早服务于中国公路物流领域的互联网平台之一，主营业务数字货运业务占营业收入比重超过99%。

据了解，维天运通此前已进行过七轮融资，投资方包括蚂蚁集团、毅达资本、中信证券投资、北汽产投等。目前，冯雷直接持有20.25%公司股份，蚂蚁集团旗下上海云鑫创业投资有限公司的持股比例约为14%。

招股书显示，截至2021年6月

营收结构单一之困

微利问题正成为网络货运平台需要共同面对的问题。

相关数据显示，福佑卡车2020年的毛利率为3%，处于同一赛道的传化智联今年上半年网络货运平台业务的毛利率为2.68%。近年来，主要面向B端客户的维天运通的毛利率虽然维持在6%左右，表现优于部分同行，但拓宽盈利空间也是首要任务之一。

具体来看，维天运通的业务主要包括数字货运业务、卡友地带及卡加车服三大部分。

对于货运平台来说，稳定的货车司机数量意味着运力的保障，才有机会获取更多的用户。用户数和司机数成为相关企业的必争之地，而依托首创的货车司机社区卡友地带，维天

通”也开启了赴港上市的征程。

“我们是一个运力服务平台，帮助传统物流企业进行新的流程再造，并进行外部资源对接，这就是利用数字化的方式产生价值。通过这种价值，我们从整个传统物流业务中分一点点利润作为我们

30日，维天运通平台拥有超过8300家各类托运方客户和约200万名货车司机。其托运方客户覆盖全国大型物流企业和货主企业，以及区域性知名物流企业及各行业的货主企业。

在业绩方面，近三年，维天运通营业收入呈现快速增长趋势，2020年实现盈利。具体来看，2020年，维天运通营业收入从2018年的20亿元增长至47亿元，年复合增长率达到53%；2021年上半年，维天运通营业收入为29亿元，同比增长46.2%。

招股书显示，2018~2020年，在公司平台上完成托运订单的货车司机数量分别为55万名、76万名和101万名，其中分别约有10万名、22万名和28万名司机来自卡友地带。

记者留意到，近年来，依托卡友地带，维天运通尝试培育覆盖托运方、货车司机、其他相关服务商等货运行业参与方的良性数字化生态系统，并于2020年5月推出卡加车服服务，布局卡车后市场。具体来看，主要为货车司机提供囊括车辆销售、维修保养、保险、二手车销售等服务在内的全生命周期的综合性服务。

据招股书介绍，维天运通的卡加业务规模增长迅速。截至2021

的收入。”2020年12月，维天运通控人及董事长冯雷在接受《中国经营报》记者采访时如是谈道。

维天运通方面在招股书中表示，公司上半年线上GTV总额达到184亿元，在数字货运市场的市占率已超过10%。而在业绩表现方面，公司在去年

在盈利能力方面，2018~2019年，维天运通分别录得净亏损4260万元和330万元；2020年，维天运通扭亏为盈，录得净利润390万元；2021年上半年，维天运通净利润达3990万元。

值得注意的是，维天运通成功实现扭亏为盈的同时，政府补助亦在逐年增长。数据显示，2018~2020年以及2021年上半年，维天运通收到的政府补助分别为5.7亿元、6.31亿元、8.12亿元和5.74亿元，平均每年收到的政府补助约为7.40亿元。

对此，维天运通方面也表达了担忧：“我们有关数字货运业务的盈利能力一直并预计继续依赖于当地财政局提供的政府补助。如果我们无法继续获得该等补助，我们的财务表现可能会受到重大影响。”

不过，关于网络货运企业获得政府补贴一事，冯雷此前曾公开解释称，不认同“政府补贴”这一说法。他认为，税收返还的产生是因为网络货运企业按照9%全额纳税，但因为中间存在着重复纳税的问题，所以存在税收返还。

实现净利润2610万元，成功扭亏为盈。

但在盈利背后，维天运通面临着依赖大额政府补助，新业务尚处于起步期，盈利空间亟待拓宽等难题。对于相关问题，维天运通相关负责人在回应记者采访时表示：“公司目前处于静默期，不便作出答复。”

对此，维天运通方面也表达了担忧：“我们有关数字货运业务的盈利能力一直并预计继续依赖于当地财政局提供的政府补助。如果我们无法继续获得该等补助，我们的财务表现可能会受到重大影响。”

不过，关于网络货运企业获得政府补贴一事，冯雷此前曾公开解释称，不认同“政府补贴”这一说法。他认为，税收返还的产生是因为网络货运企业按照9%全额纳税，但因为中间存在着重复纳税的问题，所以存在税收返还。

维天运通董事长冯雷也曾对外表示：“卡车司机不仅要挣钱，七成多的收入是要花出去的，买保险、处理事故、做汽车保养等，平台就要帮卡车司机花钱花得值，买到更好的东西。简单地说，我们利用数字化的方式，帮卡车司机多挣钱、再帮卡车司机花好钱。”

卡加车服出售的产品及提供的服务的强大购买力。

“我们相信强大的口碑将使得我们的社区能够持续以相对较低的成本获取新增用户，持续扩大的用户基础为我们的全链路数字货运平台提供了稳定的补充运力资源，并为我们开展货车后市场服务提供了坚实基础。”维天运通方面在招股书中表示。

维天运通董事长冯雷也曾对外表示：“卡车司机不仅要挣钱，七成多的收入是要花出去的，买保险、处理事故、做汽车保养等，平台就要帮卡车司机花钱花得值，买到更好的东西。简单地说，我们利用数字化的方式，帮卡车司机多挣钱、再帮卡车司机花好钱。”

头部平台“厮杀”升级

灼识咨询数据显示，2020年，中国为全球最大的货运市场，就货运量而言，公路货运占中国总运输市场约80%。

中国银河证券研究认为，我国公路货运市场具有万亿级空间，但当前仍未被充分挖掘，继续呈现出低集中度、低同质化的属性。在此背景下，网络货运赛道具有高速增长的潜力。

2020年1月，随着交通运输部联合国家税务总局发布的《网络平台道路货物运输经营暂行办法》（以下简称“《办法》”）正式实施，无车承运人正式更名为网络货运，网络货运发展进入元年。至此，中国网络货运发展历程可以被简单归纳为“车货匹配、无车承运人试点、网络货运平台”三个阶段。

据交通运输部数据，截至2021年9月30日，网络货运企业规模已增长至1755家。业务量方面，今年第三季度完成运单1657.5万单，环比增长30%。

据了解，在《办法》实施期间，国内网络货运行业快速发展，但也出现了价格恶性竞争、虚构交易、违规开票和数据安全等问题。据交通运输部数据，今年前三季度，1755家网络货运企业在中，有293家企业未上传运单。

实际上，《办法》将于今年年底到期。而随着交通运输部决定开展《办法》修订工作，完善网络货运监督检查制度，网络货运平台在合规方面或将面临“大考”。

例如，在用户信息安全方

面，维天运通招股书显示，2020年12月，由于卡友地带APP以及相关软件开发工具包被发现在不当收集及处理用户资料（如用户位置），卡友地带APP被工信部暂时停止在若干主要APP平台下载。

中国银河证券研报指出，《办法》修订将进一步加强合规的要求，经营不合规的企业将逐步被淘汰，市场集中度将进一步提升。

除外部监管环境趋严外，近一年，随着满帮集团、福佑卡车、快狗打车等网络货运企业扎堆筹谋上市，头部企业之争变得愈加激烈。与此同时，物流企业中诸如京东物流和顺丰等企业近一年也在该赛道动作频频。例如，京东物流推出京驿网络货运平台，围绕卡车司机生活和生活环境打造产品服务。

而从目前的市场份额情况来看，头部企业之间的差距并未拉开。招股书显示，2021年上半年，以线上GTV（平台交易额）总额计，中国数字货运市场中五大平台的市场份额分别为10.6%、8.7%、7.5%、7.2%和6.6%，总计为40.6%，其中，维天运通以10.6%的市场份额占比成为中国规模最大的数字货运平台。

对于来自传统物流企业的竞争，冯雷此前在接受本报记者采访时曾提到，在流程再造以及优化供应链方面，目前头部物流企业均有需求。维天运通主要定位围绕卡车司机，成为服务于卡车运力的基础性平台。

多品牌销量低迷

东风系合资困局待解 股权调整“箭在弦上”

本报记者 杨让晨 张佳振 上海报道

陷入销量困境的东风系多个合资品牌亟待凤凰涅槃。

近日,东风汽车集团有限公司(以下简称“东风公司”)在上海联合产权交易所正式挂牌转让持有的东风悦达起亚汽车有限公司(以下简称“东风悦达起亚”)25%的股份,转让价格为2.97亿元。

这也意味着,东风公司或将退出在东风悦达起亚中的合资。据了

解,东风悦达起亚成立于2002年,由东风汽车公司、江苏悦达投资股份有限公司和韩国起亚汽车株式会社共同组建,三方股权分别为25%、25%和50%,经营年限由1992年9月12日至2022年9月11日。

盖世汽车统计数据显示,今年1月至10月,东风悦达起亚累计销量为12.52万辆,与去年同期相比大幅下滑48.14%。东风悦达起亚销量的下滑,只是东风公司旗下众多合资品牌现状的一个缩影。

多品牌深陷困境

相比之下,东风裕隆和东风雷诺等东风系合资品牌的生存状况更不容乐观。

东风系合资品牌陷入销量困境由来已久。据了解,东风公司旗下的诸多合资品牌,目前销量情况都不容乐观。

盖世汽车统计数据显示,今年1月至10月,东风悦达起亚累计销量为12.52万辆,与去年同期相比大幅下滑48.14%。而在2014年,东风悦达起亚的年销量曾一度超过60万辆,但至2020年全年的销量已不足25万辆。

在销量大幅下跌背景下,东风悦达起亚在国内的产能也存在过剩问题,公司陷入大幅亏损境地。股权转让信息显示,2020年,东风悦达起亚年度亏损47.5亿元,负债136.56亿元;今年前10月,东风悦达起亚亏损达26.12亿元,负债总计118.87亿元。

另据中京民信(北京)资产评估有限公司出具的评估报告,截至今年3月31日,东风悦达起亚净资产为3.5亿元,评估价值为11.88亿元,东风公司转让标的对应评估值为2.97亿元。

截至目前11月,东风系另一合资公司神龙公司旗下汽车累计销量达到86553辆。尽管较2020年销量数据呈现大幅回升趋势,但



作为东风系合资品牌之一,东风裕隆已启动预重整程序。

本报资料室/图

距此前创下的年销量高值仍差距明显。神龙公司相关负责人在接受记者采访时表示,神龙公司今年销量目标为10万辆,目前正向完成全年目标发起冲刺,“预计顺利实现”。

相比之下,东风裕隆和东风雷诺等东风系合资品牌的生存状况更不容乐观。2018年,东风雷诺的全年总销量仅为5.01万辆;2019年较2018年下降63.07%,为1.85万辆;2020年1至2月,东风雷诺产量为0,而销量仅为587辆。

步入2021年,雷诺股份有限公司宣布将于9月完全退出东风雷诺的股东序列,进入中国近10年的东风雷诺品牌结束了在国内市场的历史使命。

2015年,东风裕隆在年销量创下6.03万辆的新高后就开始节节败

退。据相关报道,由于研发水平和产品战略等出现问题,东风裕隆旗下纳智捷的销量在2018年仅为7056辆,约为2016年的12%,同比2017年大幅下滑61%。2019年,纳智捷的销量已不足2000辆,2020年的全年销量仅为77辆。

2017年,东风公司就已退出了东风裕隆的管理,2019年其位于杭州的生产基地也已处于生产停摆状态。

今年11月19日,东风裕隆临时管理人发布《招商公告》称,为实现东风裕隆优质资产的有效整合和可持续发展,临时管理人根据预重整程序相关规定进行公开招商。对于预重整计划及股份收购等相关事宜,东风裕隆临时管理人此前在接受记者采访时表示:“目前,已有意向投资人在接洽。”

12月3日、12月6日、12月7日连续三个交易日收盘价格跌幅偏离值累计达20%,属于股票交易异常波动。

对于召回事件的相关进展情况,特斯拉相关负责人告诉《中国经营报》记者:“因为涉及第三方(拓普集团),所以暂时没办法回复。目前会联系对应批次的车主,进行进场检查。”不过,拓普集团方面并未回

合资品牌成反腐重灾区

今年以来,东风公司已开展多次反腐行动,多位前东风系合资品牌高管落马。

在销量下滑背后,东风系众多合资品牌在芯片供应、新品研发和电动化转型等方面发力不足。

中国汽车工业协会副秘书长李邵华此前在接受媒体采访时表示:“由于合资品牌的零部件供应是纳入全球采购体系的,所以如果海外芯片供应出现问题,合资品牌受影响较大。”

记者梳理发现,东风系合资品牌质量问题也很突出。今年12月1日至9日,东风悦达起亚在第三方质量投诉平台上,已有16起投诉。投诉的问题多集中在发动机异响、车身附件及电器故障以及变速器问题等方面。

神龙公司旗下东风雪铁龙也有诸多质量问题。12月1日至9日,第三方质量投诉平台上,有13起投诉,问题多集中在发动机和转向系统等方面。

此外,东风系合资品牌的外

自救行动已展开

除合资品牌开展自救外,东风公司也在进一步厘清旗下合资公司股权。

面对销量下滑、业绩不佳,东风系的诸多合资品牌的自救行动已开始。

在刚过去的广州车展,东风悦达起亚就推出了全新电动车平台开发的首款车型EV6以及品牌旗舰MPV第四代嘉华。相关资料显示,EV6的标准续航两驱版百公里加速时间已达到6.2s。

不只是东风悦达起亚,神龙公司早在2019年就制定了对未来自身发展的规划。据了解,神龙公司于2019年发布了“元”计划,2020年10月神龙公司又在此基础上发布了“元+”计划,计划在“十四五”期间,使公司经营规模重回30万辆以上,利润率3%

以上。

神龙公司方面在接受记者采访时表示,目前神龙公司股东东风公司和Stellantis集团正在从资本合作阶段,向技术合作、市场合作的阶段深度转型。“这将给神龙公司提供更大的事业平台,股东也将把新能源、智能网联、供应链等领域给予神龙公司技术创新工作更大的支持。”

除合资品牌开展自救外,东风公司也在进一步厘清旗下合资公司股权。截至目前,东风公司已受让东风雷诺50%的股权,并在2017年退出了东风裕隆的管理工作。

此外,有媒体报道称,东风公

司和神龙公司的外方股东Stellantis集团已经成立了工作组,对神龙公司股权调整展开了谈判。目前的方案是外方控股神龙公司旗下东风标致品牌75%股权,中方控股东风风雪铁龙品牌75%股权。

任万付表示,受各方面因素影响,东风系合资品牌目前并没有集中资源打造新能源赛道。“当前,东风系合资品牌正不断调整资源配置和发展战略,但由于目前国内新能源汽车市场的竞争越来越激烈,技术也在不断革新,在这种情况下,东风系合资品牌在转型发展方面还面临着诸多挑战。”

搭上特斯拉快车

拓普集团创立于1983年,总部位于浙江宁波,是一家汽车零部件企业,主要致力于汽车动力底盘系统、饰件系统、智能驾驶控制系统等领域的研发与制造。

2016年8月,拓普集团发布公告称,公司收到美国特斯拉签发的《供应商定点书(协议)》,被认可向特斯拉提供产品,正式成为特斯拉的供应商。截至目前,除特斯拉外,拓普集团也已进入吉利、比亚迪、北汽、长城、蔚来和威马等公司的供应链。

特斯拉对于拓普集团的重要性不言而喻。天风证券数据显示,2020年拓普集团来自特斯拉的营收为11亿元,贡献营收占比18%;2021年,拓普集团来自特斯拉的营收为26亿元,贡献营收占比30%。

作为特斯拉概念股,拓普集团的市值也保持快速增长,股价从2019年8月的9.07元/股一度涨至今年11月的68.06元/股,市值也从最初的百亿元左右暴增至目前的700多亿元。

但股价一路上涨的背后,拓普集团自身的盈利能力并不亮眼,其销售毛利率和销售净利率呈下滑趋势。数据显示,2017年~2021年前9月,拓普集团销售毛利率分别为29.03%、26.89%、26.29%、22.69%和20.96%;销售净利率分别是14.55%、12.62%、8.58%、9.68%和9.73%。

对此,据媒体报道,一位特斯拉线束供应商的工作人员称:“特斯拉对于零部件供应商一向采取低价策略,不少零部件企业为了进入特斯拉供应链,都会尽可能压低价格。但

好处是成为特斯拉供应商以后,可以更容易拓展其他新能源汽车客户,所以在特斯拉和供应商之间,特斯拉掌握着主动权和话语权。”

华西证券研报指出,特斯拉再扩产,产业链将受益。特斯拉上海工厂目前产能已超过45万辆,每天可生产超过1600辆Model Y和超过2000辆Model 3,拟再扩产,计划新增员工4000人。

上述研报还指出,特斯拉2020年全球销量约50万辆,今年有望突破90万辆,目标2030年达2000万辆,销量的加速增长驱动产业链企业的业绩增长曲线变得更为陡峭的企业,其中便包括拓普集团。

拓普集团方面也在进行着产能扩充。11月19日,拓普集团发布公告称,拟公开发行总额不超过25亿元(含25亿元)可转换公司债券,扣除发行费用后,将全部投资于年产150万套轻量化底盘系统建设项目和年产330万套轻量化底盘系统建设项目。

拓普集团对特斯拉的依赖,也引起投资者的关注。今年7月27日,便有投资者在互动平台上问道:“我个人看好公司的发展前景,在新能源业务方面,除了特斯拉,公司有没有拓展新的业务来保持稳定的业绩增长?”

拓普集团方面回复称:“公司看好北美电动车市场,目前正加速开拓,包括Rivian、通用、克莱斯勒、福特和Lucid等。其中已批量供货的Rivian电动汽车轻量化底盘系统,单车价格超过11000元。公司下一个大客户可能还是来自北美地区。”

陷入特斯拉召回风波 拓普集团被指生产线存缺陷

本报记者 夏治斌 张佳振 上海报道

一则特斯拉产品的召回公告,将其零部件供应商宁波拓普集团股份有限公司(以下简称“拓普集团”),601689.SH)推向了舆论的风口浪尖。

日前,据国家市场监管总局官网消息,特斯拉(上海)有限公司(以下简称“特斯拉”)将召回共计

涉及召回风波

12月3日,国家市场监督管理总局官网显示,特斯拉根据《缺陷汽车产品召回管理条例》和《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》的要求,向国家市场监督管理总局备案了召回计划。

公告显示,自即日起,特斯拉将召回生产日期在2021年2月4日至10月30日期间的部分国产Model Y电动汽车,共计21599辆。“本次召回范围内的部分车辆由于供应商制造原因,前、后转向节强度可能存在不符合设计要求的情况。”特斯拉方面表示,在车辆使用过程中转向节可能发生变形或断裂,极端受力情况下可能导致悬架

连杆从转向节中脱出,影响车辆驾驶操控,增加发生碰撞事故的风险,存在安全隐患。

为解决上述车辆的安全隐患,特斯拉将免费对召回范围内车辆的前、后转向节进行检查,对强度不符合要求的转向节进行更换,以消除安全隐患。“车辆召回维修前,用户应谨慎驾驶车辆,并在召回开始实施后尽快联系特斯拉服务中心进行检修。”特斯拉方面提醒道。

上述召回消息一经发出,特斯拉零部件供应商拓普集团的股价出现大幅跳水,从涨幅1.43%直线下跌,最大跌幅一度达10.01%。截至12月3日当日收盘,拓普集团股

价报57.2元/股,降幅为8.86%。

而在12月4日上午,拓普集团董秘王明臻回应称:“关于召回事件,事出突然,公司事先未获得任何信息。公司已着手了解该事项的详细情况并对相应后果做出评估。”

12月5日下午,拓普集团发布《关于客户召回事件涉及公司产品的说明公告》(以下简称“《公告》”)称,Tesla Inc和特斯拉分别向美国高速公路安全管理局、中国国家市场监督管理总局提交了关于部分Model Y电动汽车的召回报告或备案计划。

除去此番国内的车辆召回外,Tesla Inc发布的召回报告显示,公

司于11月21日向美国高速公路安全管理局提出申请,在美国召回生产日期为2020年6月16日至2021年11月10日的部分Model Y电动汽车,共计826辆,“估计存在缺陷的比例为1%”。召回原因是转向节强度不足可能变形或断裂导致悬架连杆从转向节脱出,这可能会影响车辆的可控性,增加碰撞风险。

“本次涉及召回的Model Y电动汽车配套的转向节由公司直接供给客户。”拓普集团在《公告》中表示,“本公司涉及召回的产品只配套Model Y车型,不涉及特斯拉其他车型,亦不涉及其他客户的车型。”

的角度来看,无论是新能源汽车还是传统的燃油车,都会有车辆召回计划,这是正常现象。“召回存在安全隐患的车辆,已形成了一定的机制。从目前厂家的态度来看,也是比较积极的。”

东吴证券亦有研报指出,本次召回事件对拓普集团业绩及后续业务影响有限,拓普集团持续推进新项目研发及产能布局,公司的Tier 0.5模式逐步获得智能电动车企认可,行业不利因素缓解,将推动公司业绩进一步释放。

品充分淬火,同时对产品硬度进行200%检测。”

特斯拉相关负责人告诉记者,本次召回仅涉及特定生产时间内的Model Y车型。“需要注意的是,在这个时间内的车辆不一定都存在问题。但出于安全的考量,我们会对所有可能涉及的车辆全部进行检查。”

本次召回是否会对我公司经营产生影响?拓普集团表示:“由于客户本次召回行动迅速,且召回工作尚未完成,因此公司对于本次召回所涉费用暂时无法确定。公司根据召

回数量、缺陷比率估算,认为本次召回为非重大事件,不会对年度经营业绩产生影响,本次事件也不会对公司业务产生影响。”

12月8日,拓普集团董事长邬建树亦在公司内部管理平台中表示:“拓普集团在产品品类、企业规模、研发技术、制造能力、客户群等各方面均已跻身全球重要零部件供应商行列,此次召回事件不会影响公司的发展规划,公司将继续保持高速发展节奏。”

颜景辉告诉记者,从汽车召回

文峰美发：从学员到消费者的“套路经”

本报记者 孙吉正 北京报道

近日，因自家员工对创始人陈浩的过度“吹捧”，文峰美发被推上了热搜。聚光灯之下，文峰美发大额消费拒不退款、售后服务缺位、价格不透明、虚假宣传、强制消费等问题引发大量关注。

从消费者到学员

据了解，上海消保委在多次约谈文峰集团之后，通过投诉数据分析检索和消费者访谈调查等多种方式，对其经营活动进行了较为全面的了解。

对于大多数消费者来说，在美容美发店被推荐办卡并不是什么新鲜事儿，但今年3月，上海的一位老人在文峰美发门店中，共计消费超过了200万元，到家属发现之时，老人仅有35万元的余额未被消费，对于消费款项，包括“养护金典套装”等大众所不了解的项目。

据了解，上海消保委在多次约谈文峰集团之后，通过投诉数据分析检索和消费者访谈调查等多种方式，对其经营活动进行了较为全面的了解。虽然文峰集团对于上海消保委的约谈做出承诺和道歉，但自身的经营方式未做出实质上的改变。

根据文峰集团发布的数据，其营收每年超过20亿元，在全国的门店超过400家，平均下来每家店的营收需要达到500万元。前瞻产业研究院的报告显示，发达城市的大门店收入较高，年营收超过60万元的比重达到43.84%，小门店的年收入多在5万~10万元。

根据一名文峰美容美发原顾问的说法，文峰内部有陈浩创立的“八大升单法”，即在服务过程中，以改善消费者肌肤、头皮问题为切入点，劝消费者购买美容服务，随后再以管理“亚健康”的说辞，逐步将购买的服务升级至全身经络等，从“头皮屑多”到“头部发痒症状改善”再到“全身气血养护”，价格会从初期的几十元逐步升至上万元。“如果遇到消费数十万元的消费者，则会有文峰美发的高管空降门店，亲自为其服务，

公开资料显示，陈浩在二十多年前于上海创办了文峰美发，伴随着规模的扩大，公司经营范围覆盖至美容美发、生物技术、化妆品研发制造等多项业务，甚至还有重资产投入的职业教育及康养项目。经过不断壮大，文峰集团在消费市场逐步建立起美容美

发连锁店，同时开办培养美容美发专业人才的技术学校赚取学费，学员在毕业之后转至连锁店工作，这种模式也被称为“前店后校”。按照文峰集团的宣传口号，学员只有在学校完成学业，再进入文峰美发工作，才能够“发家致富，光宗耀祖”。

根据文峰美发原学员的表述，陈浩始终将从学校到门店的核心理念锁定为对自己的个人崇拜，从学员的学习到门店的推销方式，均是以陈浩的意志为标准，因此无论哪个门店都是以陈浩的推销方式向消费者呈现的。



近期，上海消保委就消费者投诉上海文峰美容美发涉及的诸多问题多次约谈该企业。
本报资料室/图

并劝说其继续充值，在文峰内部，这种行为叫作‘掐单’。”

“如果消费者拒绝办卡，还有专门的话语应对。例如，‘您是否能告诉我，都已经这么大的优惠幅度了，为什么还是不想办卡呢？’‘我都帮您申请很高的优惠条件，您却这样对我，经理肯定骂我’，甚至打感情牌，诉说自己的不容易，很多中年男顾客在女服务员的软磨硬泡下，大概率选择办卡。”上述原美发美容顾问表示。

而在大众点评等平台上，《中

国经营报》记者发现，大量消费者对文峰美发劝说办卡、办会员感到厌烦，但根据多方的说法，文峰美发对于每个员工均有业绩要求，每月达不到业绩会扣除工资，超过一年则直接解聘。而对于文峰集团来说，其旗下的美容美发学校为门店源源不断地输送新鲜血液。

在文峰集团的美容美发学校里，类似的套路也在上演。文峰美发原学员告诉记者，自己是在2019年看到学校招生广告，被其便宜的学费及安排工作吸引报名。该学

校甚至会以军衔的方式，在臂章上用星星的数量区别不同的学员。“很多学员都是被学校承诺‘王牌9+6’毕业之后会在门店得到7000元的工资而升班，但实际是在门店完成了当月的绩效才能获得工作。”文峰美发原学员表示，在学费上，学校实际上也是上不封顶，只要交足够的学费，甚至可以得到陈浩的“真传”。

对内宣传中，文峰集团将陈浩描绘成无所不能的“神人”“还阳术”“天眼”等与现代科学格格不入的词语充斥在其官方文章中。

记者就相关问题向文峰集团求证，但电话始终未接通。

随后，记者拨通了文峰美发母公司上海锦恩贸易有限公司电话，表明身份后，工作人员随即挂断电话。

截至发稿，文峰集团已关闭其官网，并停更了官方微博公众号。

2020年3月，文峰集团因在新冠肺炎疫情期间以“抵制病毒”为卖点，对旗下的一款化妆品虚假宣传被上海市杨浦区市场监管局作出行政处罚，责令停止发布违法广告，并处罚款50万元。

文峰的“闭环”

此前有地方媒体报道称，有消费者在文峰美发某点办卡，却无法在其他门店使用。

虽然在大众点评等软件上，很多消费者对于文峰美发予以了较差的评价，但文峰美发仍旧成为中国为数不多的全国性美发连锁品牌，它是如何做到的呢？

近日，上海消保委指出，文峰公司从门店推销出自有养生功能的产品服务套餐到“文峰医院”（经调查，文峰医院为上海美妍康医疗美容门诊部有限公司），形成了闭环。上海消保委认为，部分消费者在文峰美容美发遭遇了所谓的医疗养生类骗局，从一开始的推销头部护理等产品服务，到所谓的医院确诊，形成了类医疗养生“闭环骗局”，使消费者一步步陷入其中。

“文峰美发对外宣传上称均以直营店为主，但据我了解，其连锁店是以直营店和加盟店并存的，但无论是直营还是加盟，均是以大区制进行直接管理的。”和君咨询合伙人、连锁经营负责人文志宏告诉记者。

记者注意到，此前有地方媒体报道称，有消费者在文峰美发某点办卡，却无法在其他门店使用，其他门店给出的理由是消费者办卡的门店属于加盟店，因此只能在该店使用会员卡。

即便如此，据文峰集团微信公众号，无论是加盟店还是直营店，其在每月均会列出各个地区的业绩完成比例。从管理角度来看，直营店和加盟店均被列人文峰集团的考核体系之内。值得注意的是，无论门店的形式如何，其员工均是由文峰集团旗下的学校提供，连锁店在一开始就解决了员工培训的问题。在员工激励方面，正如文峰美发原学员所述，其在上海平均每日的任务是2000元销售业绩，如果完不成任务就会在工资中扣除作为惩罚。

“文峰的企业核心实际上就是对创始人的个人崇拜，通过在学校的灌输使员工了解服从文峰集团的管理，由于是直接向加盟店输送员工，因此即便是加盟店，文峰集团也可以直接掌握基

层的运行情况。”文志宏说。

文峰美容美发原顾问表示，员工和店长、经理等可以享受到高昂项目的提成，在门店确定了具备高消费能力的消费者之后，总部的高管甚至会亲自下场“抢单”，诱导消费者进行更高的消费，文峰总部的“亲力亲为”，让绝大部分门店在不经意间就可以获得一大笔收入。

因此，文峰美发门店的主要营收并不是美容美发，而是消费者美发外的更高级消费。文峰美发原学员也向记者证实，从进入门店一开始，美容总管、经理都会强调让消费者办卡消费才是关键，所谓的理发仅仅是一个搭建与消费者沟通的平台。

“文峰集团的加盟店本质与德克士的合伙店制度类似，其门店的主要负责人均是由学校培养，因此文峰集团旗下的学校有源源不断的生源，文峰美发就可以不断地培育出认同其企业文化 and 经营方式的职员。”文志宏告诉记者。

文峰美发原学员也向记者证实，文峰集团的学校确有类似干部、经理的培训班，他们大多是门店的员工回炉再造，只不过参加这些培训仍需要支付一笔学费。

艾媒咨询数据显示，截至2019年底，中国美容美发行业规模达到了3512.6亿元，预计未来5年内，中国美容美发行业规模将维持4.6%的复合增速，到2022年市场规模将突破4000亿元。从全国范围来看，除了文峰集团之外，仅有永琪美发能够称之为全国性的美发连锁，在各个主要大城市均是以当地的小规模美发连锁为主。

文志宏指出，文峰集团、永琪美发在全国主要城市都有店，但相对于整个美容美发行业，这样的规模并不能称为巨头，当前行业处在小、散、乱、弱的状态。“美容美发本质上属于体力劳动性产业，资本的不看好及监管的缺失，导致行业处于自我发展的状态，有效地引导该行业正向发展才能杜绝此类现象在行业蔓延。”

功能性食品火爆 行业乱象仍待规范

本报实习记者 阎娜 记者 党鹏
成都报道

“熬最晚的夜，再拼命养生”，喜欢“朋克养生”的年轻人捧红了功能性食品。控热片、白芸豆阻断片、助眠软糖、玻尿酸软糖等功能性食品成为了时下较热的养生单品。

行业乱象丛生

目前，功能性食品市场玩家有BuffX、Minayo、Joliyoyo、Wonderlab、Hala等，产品主要包括软糖、压片糖果、代餐奶昔、口腔喷雾等，宣传功效包括美容、瘦身、助眠等。

记者翻阅电商平台发现，在BuffX的天猫旗舰店中，粉Buff软糖宣称“每天两粒嚼出满满胶原肌”，在其海外旗舰店中，助眠软糖销售页面则显示该产品可以“快速入睡，酣睡整晚”。在Joliyoyo天猫旗舰店中，其产品分别宣传可以“缓解压力”“控糖抗碳水”。Minayo、Tipsyou、Hala等旗舰店分别宣传其产品具有“呵护肠道健康”“抵御蓝光”“补充胶原蛋白”等功效。

乍看之下，由于商品页面提及了功效性，消费者很容易将这些商品与保健品或药品混淆，因此有消费者在电商平台的评论中称所购买商品为“药”。资料显示，市场上目前没有关于功能性食品的明确定义，只有普通食品和保健食品的分类。业内普遍认为，功能性食品指的是具备一定

然而，这个新兴的行业却存在着种种乱象。近日，有媒体爆出功能性食品品牌BuffX的宣传或涉嫌违反相关法律规定，即作为食品不能宣传其保健功能。《中国经营报》记者发现，有类似做法的企业不在少数。此外，该行业还存在着用料差距、产品背书未经许可等问题。

记者注意到，在上述提及的商品中，全部没有“蓝帽子”标识，也就意味着这些商品都属于普通食品。各品牌的客服也表示“自家的产品属于普通食品、新资源食品，没有副作用和依赖性”。

四川法典律师事务所主办律师蒋涛告诉记者，上述企业的宣传或涉嫌违反了相关法律规定。根据《食品广告发布暂行规定》第十三条规定，“普通食品、新资源食品、特殊营养食品广告不得宣传保健功能，也不得借助宣传某些成分的作用明示或者暗示其保健作用”。

值得一提的是，BuffX品牌所属的霸符(杭州)科技有限公司近期因广告中含有虚假内容被杭州市萧山区市场监督管理局予以行政处罚。

据悉，“蓝帽子”的获取并不容易。据虎嗅报道，乐观估计单个SKU的“蓝帽子”认证注册周期

在2~3年，单个SKU的投入在50万~200万元不等。因此，市面上存在着不少号称具备各种功效，实则为食品的品牌也不足为奇。

北京大学营养学博士、北京市营养学会秘书长张召锋表示，“不过这些功能性食品并非全是‘智商税’，这类产品中会添加一些功能因子，如果配方不错的话，还是具有一定功效的。”同时，他还指出，“抛开剂量谈效果都是耍流氓”。一种功能因子想要起作用，要达到一定的量。

此外，功能性食品行业在用料方面也存在着差距。BuffX创始人亢乐曾在接受其他媒体采访时透露，白芸豆提取物这一原材料在活性成分上可以存在1000倍的差距，成本价格也存在5~10倍的差距。

张召锋告诉记者，目前市场上鱼龙混杂，有部分企业以名校研究成果作为背书，但实际上并未获得许可。不过，今年市场监管总局公布的《保健食品备案产品剂型及技术要求》，将粉剂、凝胶糖果纳入保健食品备案剂型，功能性食品未来有望得以规范化发展。

机遇和挑战并存

“随着新生代成为消费主流群体，颜值、大健康管理已成为他们在日常生活的重要组成部分，因此功能性食品行业迎来了新一轮的消费红利。”中国食品产业分析师朱丹蓬认为。

另据中商产业研究院数据，预测2022年功能性食品市场规模将突破6000亿元。正因该行业击中了年轻人的痛点且市场广阔，资本也随之涌入。据公开信息不完全统计，仅2021年，功能性食品融资事件达12件，融资总金额过亿元。这些融资案例中不乏红杉中国、GGV纪源资本、IDG等多家知名机构的身影。

在市场红火的背后，这个行业挑战也随之浮现。张召锋告诉记者：“目前行业有一个趋势是休

营销、渠道多重配合

对于功能性食品企业来说，挑战还不止于此。据华经产业研究院数据，相比欧美、日本等国家，中国的功能性食品市场渗透率极低，仅达10%。由此可见，中国消费者对功能性食品认知度较低。而为消费者建立新的消费观念时，功能性食品企业还要注意避免过度营销的问题。

“功能性食品营销的压力主要来自于如何去找到潜在消费人群。”鲍跃忠认为，“从原来的营销理念来看，线下渠道主要是满足大众化需求，作为细分品类，功能性食品企业恐怕在一段时间内还是要靠线上渠道去寻找潜在客户。从内容营销、社群营销等角度切入，可能会是比较好的选择。”

在品牌营销专家路胜贞看来，

对于多数新成立的功能性食品品牌来讲，烧钱营销无法避免。

对于初创品牌来说，保证产品质量是基本要求，也关乎企业信誉，同时还应向消费者介绍产品机理。当做好这两点时，企业可以通过寻找差异点等稳固品牌发展。

据记者观察，目前除了部分功能性食品企业已开拓线下渠道外，不少企业的阵地依然在线上，主要通过各电商平台进行销售。如Joliyoyo的策略是线上起势，在获得品牌效应后将重心转向线下渠道，推出同一商品不同规格、包装口味的实体店版本。

路胜贞解释称，开拓线下渠道会带来直接的铺货资金压力、巨大流通成本和层层的代理利润分割，且线下渠道同样需要强大的线上

张召锋表示，目前功能性食品行业不少企业采用的是代工模式，没有研发和生产的能力。他介绍，行业当前供应链比较成熟，上中下游分工明确，不少企业只负责销售，交由代工厂去上游采购并生产加工。正因原材料、加工方式差异不大，行业出现了同质化现象。

朱丹蓬认为，“代工模式在一定程度上影响了行业的创新能力，但随着巨头的参与，整个行业的产业结构得以完善和提升。”

此外，资料显示，功能性食品行业的上游市场集中度很高，具有玻尿酸生产资质的企业仅有6家，而生产明胶和胶原蛋白的企业仅有东宝生物等5家。这也意味着上游企业掌握着原料议价权，处于下游的企业显得十分被动。

品牌的带动宣传。对于各初创企业来说，压力并不小。

他进一步分析，“出于成本考虑，功能性食品企业扩展线下渠道可走高价格、高附加值、高利润的路子，通过提高品牌价值，来对冲渠道中各环节产生的利益分配。这适合有一定资本支持的企业以品牌运作方式来运作这种产品。此外，也可以走薄利多销的路子，这需要企业有足够的铺货能力，尽可能高的覆盖度，以少积多的方式保持利润。”

“线上与线下一体化经营、线上与线下资源互融共通、线上与线下短板互补将是整个中国快消品未来发展的趋势，所以如何融合好线上线下渠道是抢占市场先机的关键。”朱丹蓬则表示。

中国动向亏损7亿元背后:Kappa“迷失”中寻找出路

本报记者 李媛 北京报道

近日,Kappa品牌在中国大陆及澳门的全部权益持有人——中国动向(集团)有限公司(03818.HK,以下简称“中国动向”)发布了截至2021年9月30日止6个月的中期财报。财报显示,整个集团自2021年4月1日至9月30日经营亏损人民币7.7亿元,同比下降160%。而Kappa品牌在集团营业额中占比较重,达65.5%。

业绩背后投资亏损大

而2020年中国动向赚钱的一个方式是出售其拥有的商标。

根据中国动向发布的公告,截至2021年9月30日止6个月中期,该公司实现收入人民币约8.52亿元,同比增长4.5%,股东应占亏损人民币7.48亿元,去年同期则为溢利人民币11.16亿元,基本每股亏损人民币12.76分。

“从财报中,可以看出中国动向今年的亏损主要是在投资部分,去年同期还赚了人民币12亿多元,今年亏了6.77亿元。”一位不愿意透露姓名的业内人士告诉记者,中国动向旗下有基金做投资,主要投资阿里巴巴等,这也是这些年中动向赚得本满钵满的主要原因,而今年阿里巴巴的股票相对暴跌,所以总体亏损。

与此同时,财报显示,按业务及产品类别划分,Kappa服装收入下滑6.1%至5.26亿元;Kappa鞋类收入上升16.6%至1.97亿元;Kappa配件收入增长26.3%至2400万元;Kappa童装业务收入上升50%至6900万元。上述业内人士指出:“主营业务Kappa服装整体亏损1亿元,主要是销售成本太高,加上开店投入以及打折促销成本。”

确如业内人士所言,中国动向表示,毛利率下降主要归因于受COVID-19新冠疫情的影响促销清货活动导致零售折扣增加。报告期内,集团继续专注类直营模

对于亏损,中国动向方面称是由于疫情影响导致的。其公告称,COVID-19新冠疫情对全球经济构成了高风险,受国内COVID-19疫情局部暴发导致客流下降、北方雨水天气等多方面不利因素影响,报告期内本集团销售收入不及预期。《中国经营报》记者就相关问题向中国动向公司发去采访函,截至发稿未获回复。

“疫情影响是客观存在的,但



截至2021年9月30日,Kappa品牌的店铺总数为1421间(含Kappa童装业务),对比2021年3月31日净增加46间。
本报记者/图

式及优化单店店效,加速货品全渠道高效的流转。于2021年9月30日,集团Kappa品牌的店铺总数为1421间(含Kappa童装业务),对比2021年3月31日,净增加46间。

而2020年中国动向赚钱的一个方式是出售其拥有的商标。2020年7月出售在日本“Kappa”品牌的商标后,中国动向决定将在日本享有盛名的滑雪服装品牌“Phenix”的特许使用权授予特许使用商,特许使用商为一家从事成衣和运动产品产销业务的公司,于日本内外设有强大的零售及分销网络。

此外,Kappa在2014年正式进军家居领域,成立KappaHome团队,专注于研发、设计、生产、销

依然可以通过加码线上业务达到增收,不至于止盈转亏,这和Kappa的战略转型看起来确实关系很大,说明Kappa在品牌定位、产品定位、渠道定位、组织定位、商业模式等转型上是失败的,和同是运动时尚定位的斐乐品牌相比差异很大,在产品和渠道上的重大落差是Kappa转型的败笔。”鞋服行业品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄对记者说。

售Kappa家居类产品。但是记者通过探访业内人士得知,Kappa-Home走的是品牌授权之路。

“这几年随着Kappa品牌不断转型时尚潮流定位,离最初的体育品牌越来越远,其在运动领域的研发投入也在减少。最重要的是,包括国产运动品牌都在搞科技的军备竞赛,Kappa品牌的科技方面严重落后,溢价能力一年不如一年,而竞品都在争先恐后的力推新科技,要么如安踏、匹克等品牌一样自主研发,要么就像李宁一样去买断、合作,而kappa基本上没有创新。从某种意义上来说,Kappa的母公司中国动向早已经是个投资公司了,不是一个运动公司。”闪光点体育营销创始人刘翔对记者说。

轻资产的品牌尴尬

随着中国动向获得Kappa中国的品牌授权后,Kappa在中国市场开始了一飞冲天的发展。

Kappa作为一个意大利的体育品牌,在最初进入中国市场的几年,可谓不温不火,2002年2月,李宁公司成立北京动向体育发展有限公司,成为Kappa在中国地区的总代理,时任北京李宁公司总经理的陈义红出任北京动向体育发展有限公司董事长。2005年,李宁公司决定放弃Kappa在中国市场的独家代理权,而由陈义红接手了北京动向。之后,北京动向更名为中国动向。2006年,中国动向买断Kappa中国大陆地区和澳门地区品牌所有权及永久经营权。

随着中国动向获得Kappa中国的品牌授权后,Kappa在中国市场开始了一飞冲天的发展。

鲜明的色彩、修身的设计、大图案、大色块,让Kappa占据了运动时尚这个蓝海市场。

和其他本土的体育用品公司相比,中国动向走的是轻资产路线。天眼查结果显示,中国动向(集团)有限公司为中国领先的国际运动服装品牌企业,公司主要从事设计、开发、市场推广及批发品牌运动服装。

彼时,中国的体育品牌和体育用品市场正在百废待兴,中国动向这种公司侧重设计和品牌运营,把生产外包,渠道采用合作和加盟的方式,显然具有更高的供应链管理的效率。2010年,可谓中国动向最风光的时光,区区几百人的公司可以做到42.6亿元的销售收入,其利润率肯定是最高的。

然而,从2011年开始,中国的体育用品行业进入了一个深度调整期。

记者通过梳理资料了解到,事实上,经历了十年的粗放发展,安踏、李宁等一线运动品牌也都认识到了大批发模式的弊端,纷纷转变

零售模式。而像安踏、匹克这样的“重资产”公司,他们本身拥有制造工厂,企业资产雄厚,通过参股、收购的方式可以实现对渠道的掌控,更容易转型零售模式。

尽管中国动向最早认识到大批发模式的桎梏,但却是受其影响最深的一家公司。

“品牌商制造产品,批发给经销商,然后经销商卖给消费者。但该季节的产品是否真正是消费者所喜爱的,品牌商和经销商心里都不清楚。”北京市工商联副主席、振兴国际智库理事长李志起表示,业内专家也普遍认为,大经销模式时代已去,事实也证明,越早改变的公司业绩越好。

而此后,Kappa也试图通过调整品牌定位以及设计抓住“Z世代”的年轻消费群。2017年,Kappa以重新主打各类“串标”单品为开端,开始用各种跨界合作切入运动时尚风潮。2018年一开端,借助巴黎时装周,Kappa再度联手日本设计师仓石一树发布“仓石系列”新品。

然而时尚的道路并没有那么好走,随着国潮风的崛起,Kappa并没有及时捕捉到国潮的脉搏,反而让李宁等竞争对手反超。“值得关注的并不是国潮本身,而是国潮所带来的股价上涨的红利,以及资本市场的关注。”李志起表示。据了解,从2010年开始,李宁、特步、安踏等国内运动品牌正是由于搭上了国潮风,重新焕发了新机。这些运动品牌借势“国潮”,撕下“土味”标签,越来越受年轻人喜爱,销售业绩也是一路猛增。二级市场上,国内运动品牌更是受到资本的热烈追捧,股价屡屡刷新历史新高。

“作为品牌商来说,如果在品牌和产品上强势,在渠道模式上采用轻资产,定能驱动经销商在渠道

的开疆辟土,但实际上Kappa在品牌和产品方面远远落后于斐乐等运动时尚品牌,和后来居上的国潮代表中国李宁系列也不在一个量级上。Kappa在品牌定位上有些迷失,在运动时尚的潮流把握上以及国潮风口都没有上佳的表现,看起来离用户越来越远,依然沉浸过往高潮的傲娇当中,没有和新用户做很好的融合。”程伟雄说。

没用成功卡位国潮,Kappa的策略又开始摇摆,随着奥运脚步的临近,在Kappa最新的广告中,出现了国家队的三位顶尖女子滑手的身影,她们是娄佳怡、张鑫和曾文蕙,支持她们的装备是Kappa推出的首个滑板鞋系列——竞速滑板鞋。Kappa所支持的不止中国滑板国家队。今年7月12日,Kappa在微博连续官宣了中国马术队和击剑队的出征。

“品牌调性的迷失会导致消费者认知不清,虽然这些年体育与时尚都在深度融合,但要时尚又要专业不是那么容易做到的。”李志起指出,一个品牌要永远保持潮流前沿是很难的,尤其是一家中国企业,也许从国外拿到一季货品可以爆红一下,但是下一季就很难说了。运动品牌的竞争核心应该是体育元素和体育精神,并将这种精神和价值最终延伸到专业的产品当中,这一点上Kappa显然并没有做到。

对于Kappa未来,程伟雄指出,品牌、产品、渠道、用户等无法协同的问题是其未来最大挑战。“战略方向上高举高打,实际上也就只是在中国市场的运营,Kappa品牌在当下本土市场已落伍,未来在品牌力、产品力、渠道力等方面是需要持续的坚持和投入的,而不是单纯的轻资产模式自我搪塞。”程伟雄说。

受业绩下滑拖累 中顺洁柔叫停员工持股计划

本报记者 党鹏 成都报道

“在此背景下,激励对象对本次持股计划也由最初的充满信心,到观望,再到后来普遍参

与意愿不高。”12月9日凌晨,中顺洁柔(002511.SZ)在线上公布了《关于对深圳证券交易所关注函的回复》。

12月4日,深交所就中顺洁

柔叫停员工持股计划进行了关注,并发出六连问。中顺洁柔给出的理由是因为今年前三季度公司净利润下滑,融资成本提高等因素,影响激励对象的信心。

数据显示,今年前三季度,公司营收增长12.95%,但是净利润同比下降27.88%。同时,受员工持股计划的影响,公司股价一度攀升至最高35.10元/股,但随后

便一路下跌。截至12月10日收盘,股价为17.12元/股。

即使如此,中顺洁柔在投资者交流平台仍宣布,不排除未来12个月内推出新的员工持股计

划。至于公司缘何对此情有独钟及未来产能释放如何应对市场竞争,《中国经营报》记者多次联系公司新任董秘张海军未果,采访函亦未收到回复。

员工持股计划遭问询

这已经不是深交所第一次问询中顺洁柔推出的员工持股计划。

5月10日,中顺洁柔发布公告称,实际控制人邓颖忠提出“兜底式”增持倡议,凡是在5月10日至5月31日净买入公司股票(不低于1000股),且连续持有至2022年5月30日在职的员工,若产生亏损由邓颖忠补偿,若产生收益则归员工所有。

就在增持倡议发出的第二天,中顺洁柔盘中一度接近涨停,当日收盘股价上涨7.12%。但在5月13日,深交所就向中顺洁柔来关注函,要求公司说明对倡议人补偿能力、补偿保障措施的具体核查情况等问题。

按照中顺洁柔的回复,“倡议人邓颖忠先生是公司实际控制人之一并具备足够的经济实力,具备以自有资金履行承诺的能力”。

随后,5月21日,中顺洁柔披露第三期员工持股计划(草案)显示,其拟为公司董事、高级管理人员和核心骨干人员等不超过200人,推出上限为2亿元的股权激励计划。

按照12月9日中顺洁柔的公告,在此期间(5月10日至5月31日),共有282位员工通过深圳证券交易所系统以集中竞价方式增持公司股票,累计净买入公司股票数量为1208700股,增持均价为

33.04元/股。

6月2日,中顺洁柔的股价攀升至最高35.10元/股,此后便开始了一路下滑,最低为15.05元/股。截至12月9日,虽然股价上涨5.60%,但是相对于最高价仍是被“腰斩”。

“员工持股不应该作为一种提振股市信心的手段,特别不适合由大股东或高管提出。”长期关注投资的香颂资本董事沈萌表示,如果大股东和高管能够尽职尽责,做出良好业绩,市场会给予其合理的估值,或者大股东或高管可以自行增持,但鼓动风险承受能力弱的员工增持、来试图提振市场信心,既不负责任,也不合理。

6个月之后,在11月30日,中顺洁柔发布公告称将终止本次员工持股计划。公司解释,“鉴于目前相关融资政策发生变化及市场原因,导致继续推进员工持股计划的难度较大。”

至于“融资政策发生变化及市场原因”,中顺洁柔在给深交所的关注函回复中明确定义为:持股计划优先级份额融资成本提高,员工参与意愿减弱,导致持股计划未能成立。

中顺洁柔强调,随着公司先后发布《2021年上半年报告》《2021年第三季度报告》,公司业绩未达预期。数据显示,其半年

度,前三季度净利润较上年同期分别下降10.06%、27.88%。因此“优先级委托人对本次持股计划优先份额的收益预期不断下调,加上融资利率上涨,其融资成本提高,双方的协商更加艰难。”

就此,沈萌评价说,作为提振市场信心的计划,如果存在较明显利益落差,会得不偿失,所以实际上取消的原因就在于该计划不是为了真的对员工进行奖励,只是为了做给市场看,因此当二级市场价格出现较大波动后,选择取消是最好选择。

记者注意到,在公司推出员工持股计划期间,公司董事、副总裁刘金锋因个人资金需求,于6月29日减持公司股份约60万股。此外,包括一些机构都出现减持卖出,其中社保基金和知名基金经理朱少醒管理的富国天惠精选成长基金消失在十大流通股东之列。

至于是否对公司未来发展没有信心,中顺洁柔在对深交所的关注函回复中,强调刘金锋的减持行为不属于敏感期减持,不存在利用内幕信息进行交易的情形。

即使如此,对于诸多跟进投资的小股东而言,却不得不被套牢在高位。“买点儿洁柔纸巾自己擦擦眼泪。”有投资者在股吧里如此表达。

成本和竞争压力下的业绩考量

据中顺洁柔财报,2021年前三季度,中顺洁柔出现自2015年以来,同期盈利数据首次下滑,净利润回落至2019年同期水平。而在疫情严重的2020年,中顺洁柔仍实现营收78.50亿元,净利润为9.05亿元。

至于公司今年前三季度业绩下滑的原因,其在公告中表述为“由于原材料价格上涨,行业竞争加剧导致销售费用上涨等因素”。

三季报显示,营业成本总额57.29亿元,同比去年上涨20.48%。“纸浆是公司生产的主要原材料,纸浆占公司生产成本的比重约40%-60%,纸浆的波动将显著影响公司成本从而使利润波动。”此前,中顺洁柔董秘在投资者平台解释称。

记者注意到,随着2020年底国际木浆期、现货价格的持续上涨,高成本已经传到了纸巾龙头企业。今年以来,金红叶纸业、维达与中顺洁柔相继发布涨价通知。但对专注于生活用纸的中顺洁柔而言,虽近两年推出了女性用品如棉柔巾、朵蕾蜜等,但仍面临巨大考验。今年上半年,公司实现营收42.48亿元,其中生活用纸为40.83亿元,占比高达96.12%。

虽然生活用纸受纸浆成本的影响涨价,但近日记者在成都多个大型超市采购生活用纸发现,各大品牌之间的价格战仍非常激烈。其中恒安集团旗下的心相印,中顺洁柔旗下的FACE等,无论是卷纸

还是抽纸,都在进行促销。

“以前作为零售终端,生活用纸的毛利率有40%左右,现在远没有这么高了。”一位终端零售商告诉记者,现在生活用纸品牌太多了,竞争激烈,维达、洁柔、清风、心相印,加上欣雅、百洁等小品牌,一方面在大型商场品牌促销力度大,另一方面消费者通过“双11”“双12”都在线上采购,因此零售终端动销很难。

对于中顺洁柔业绩下滑,海通证券研究员郭庆龙认为,主要原因如下:一是原材料价格上涨叠加运费增长。今年第三季度国内针叶浆平均价格为6229.34元/吨,同比增长36%。二是品类结构变化。2020年公司针对疫情推出口罩、消毒湿巾、消毒洗手液等产品,带动毛利增长,随着疫情防控成效渐佳,口罩红利逐渐消失,公司品类回归原本结构,毛利增长点消减。

三是终端竞争加剧。根据纸视界搜狐号,2021年1~8月国内生活用纸累计新增产能共计178.2万吨,累计新增的产能已超过2020年全年新增总产能,产能过剩加剧行业的终端竞争,对企业盈利能力产生挤出效应。

为了减少纸浆成本的影响,中顺洁柔现有六大生产基地,分别是:唐山厂、浙江厂、湖北厂、云浮厂、江门厂、成都厂。“公司产能不足部分,会在市场上寻找OEM代工厂弥补产能缺口”。

在今年1月,中顺洁柔发布公告,为进一步扩大产能,公司拟在江苏省宿迁建设年产40万吨的高档生活用纸项目,计划项目总投资25.5亿元。

“产能方面,公司正逐步布局全国性产能,以每年约10万吨的速度稳步扩张,2022年产能或将跃升至行业第三,但仍具上升空间。”申港证券研究员曹旭特表示。

此外,中顺洁柔今年人事动荡不停。自3月以来,除了董事会换届外,中顺洁柔的总裁邓冠彪、副总裁叶龙方、董事岳勇、董事戴振吉、董秘周启超等6位董监高均主动离职。新组建的班底中,新任董事长兼总裁刘鹏先后在兴业银行分行担任行长职务,新任副总裁李肇锦曾任金红叶纸业集团,新任副总裁邓雯霞女士曾任职恒安国际。

“董监高集中离职,一般有两种可能:一种可能是实际控制人变化、自己委派的代表退出;另外一种可能是为了自身利益、选择离职,比如不再受减持约束或是掌握经营业绩不佳。董监高集中离职会对日常经营的稳定性及长期发展的持续性形成负面影响。”沈萌评价说。

就此,东吴证券表示,公司在2021年处于调整阶段,预计2021年第四季度扰动因素将逐步消退,行业需求及成本端有望逐步修复。从公司内部来看,随着新管理团队逐渐磨合成熟,内部管理效率有望提升。

冬奥会带动冰雪产业“起飞”

本报记者 刘旺 北京报道

北京冬奥会的临近,正在带动着冰雪产业及相关旅游、滑雪装备等市场走向繁荣。

《2021年中国冰雪产业发展研究报告》显示,2015~2020年,我国冰雪产业总规模从2700亿元增长到6000亿元。而根据《2016~2025冰雪运动发展规划》要求,到

冬奥会来临 冰雪运动热闹

而在“双减”政策之下,滑雪培训机构成为“培训人”的一个选择方向。

北京天空户外俱乐部近期的业务当中,组织户外参与者进入滑雪场的占比明显提升了。闫春磊告诉记者:“一是冬季的户外活动项目,比如徒步、爬山在冬季进入淡季,很多景区会关闭进入防火期;二是滑雪是冬奥会最重要的冰雪项目之一,我们也在紧跟国家的号召,积极推荐冰雪运动,让更多人体验冰雪乐趣。相对来说,比往年推广的力度更大。”

闫春磊与北京不少的滑雪场都有业务合作,滑雪场给到他们优惠的渠道价格,便于他们组织活动,他表示:“从雪场反馈看,目前还处于开板试滑期间,已经初步表现出滑雪人数的增加。有两方面原因,一是大家对滑雪运动的接受程度在增加;二是受疫情影响,大家不能出京,很多滑雪爱好者只能前往京郊雪场。预计今年雪场的

2025年,我国冰雪产业总规模将达到10000亿元。

这给冰雪运动培训和冰雪旅游等行业带来了广阔的发展空间。天眼查数据显示,2021年已新增了超过1000家冰雪运动相关企业;在周边行业,热度也有体现,相关数据显示,2020年中国滑雪装备市场规模为126.9亿元,同比增长8%;而“双11”期间,冰雪

旅游商品预定量同比增长了2倍以上。

从业者感受最为深刻。北京天空户外俱乐部领队闫春磊告诉《中国经营报》记者,活动参与者对滑雪活动的热情最近几年持续升温,越来越多的小伙伴爱上了滑雪,滑雪正在被更多的人接受并喜爱,成为冬季一项非常受欢迎的户外运动项目。

而作为全球体育产业金字塔的最顶点,奥运会在商业层面的影响力已经无需赘言。截至目前,除去14家奥林匹克全球赞助商外,北京冬奥会已经成功签约了4个层级共45家赞助商。而企业也将目光聚集到冬奥明星身上,自由式滑雪运动员谷爱凌已拥有了蒙牛、雅诗兰黛、红牛、安踏等代言。



滑雪正在被更多的人接受并喜爱,成为冬季一项非常受欢迎的户外运动项目。本报资料室/图

冰雪产业“南移”

“十三五”时期,国家大力实施冰雪运动“南展西扩东进”战略。

在常规概念当中,冰雪运动相关产业,自然离不开冰雪天气。但在冬奥会的带动下,与冰雪天气关联不大的广东、云南、贵州等南方地区,与冰雪产业的关联却越来越紧密。

根据天眼查数据,我国目前有超过4800家经营范围含“滑雪”,且企业状态为在业、存续、迁入、迁出的滑雪相关企业。而广东有400家以上的滑雪相关企业,仅次

客流会有一定程度的增加。”记者注意到,不久前,“吉林一滑雪场开板人山人海”“全国滑雪场超700家”等话题频繁出现,也成为“滑雪场异常火爆”的佐证。

不过近日,滑雪场受天气影响的弊端开始显现。12月9日,包括南山滑雪场、云居滑雪场在内多家发布了延期试营业公告。其中,密云南山滑雪场于12月10日至12月12日(共计3天)有可能暂时关闭南山老中级雪道(4号道)及相应配合运营的缆车。同时,其试营业时间也将延期至12月16日(周四)。而云居滑雪场也因天气原因延长试营业时间。

在此背景下,通过滑雪训练设备模拟雪地效果,已经成为了不少滑雪爱好者的新选择。

在北京市海淀区凯德晶品购物中心,雪乐山室内滑雪培训机

构正在准备开业。相关工作人员透露,虽然目前还在筹备阶段,但消费者对滑雪运动的热情已经可以感受到。“我们在一层配置了一台滑雪机,现在约课基本上已经很难,目前周六已经约满了,周日只有中午12点还有时间。”

上述机构在北京已有接近30家的连锁店,就在近日,其刚刚完成了正心投资领投的1亿元融资。

透过雪乐山可以看到,随着北京冬奥会临近,“滑雪进商场”已经成为一种普遍现象,雪酷城市滑雪空间、VanKoo滑雪工厂滑雪场、SNOW51和Supsnow等机构相继入驻购物中心。

而在“双减”政策之下,滑雪培训机构成为“培训人”的一个选择方向。有从新东方英语离职的人员告诉记者,素质教育培训当中,不少朋友更中意从事滑雪培

训的招生工作,仅从目前来看,这将是一份稳定的工作。

此外,资本正在瞄准与“冰雪”相关的许多产业。2021年,与冰雪产业相关的领域已出现多起融资。1月,单板滑雪品牌奥雪文化获得来自深创投的2000万元Pre-A轮融资。10月,该公司再获数千万元A轮融资。

2月,滑雪社交平台GOSKI获得了2000万元A+轮融资,由硅谷天堂投资。11月,GOSKI再次获得了3300万元A轮融资。

4月,滑雪培训机构SNOW51完成了亿元级A轮融资,由金沙江创投领投,中瀛基金和创享欢聚投资跟投。8月,滑雪智能科技企业“滑呗”完成4000万元人民币A轮融资,由高瓴创投独家投资。滑雪服务平台“去哪玩滑雪”获得1500万元天使轮融资。

平方米。

这都离不开政策的支持。“十三五”时期,国家大力实施冰雪运动“南展西扩东进”战略,五年间,全国标准滑冰场馆数量从157家增加到388家,滑雪场总数从568座增加到770座。

资本也伺机而动。融创文旅目前在全国21个城市布局了25个雪世界,其中包括广州、无锡、昆明、成都、重庆等南方城市;而位于

广东肇庆的万达国家度假区滑雪场,也于7月16日动工。

对此,北京关键之道体育营销公司董事长张庆认为,冰雪运动不管是室外还是室内,都和消费水平息息相关,不管是珠三角、长三角还是大武汉经济圈等,都有对应的消费人口和消费能力,有利于冰雪运动的发展。而南方温度并没有北方冷,实际上相对来说更有利滑雪体验。

龙大肉食发力食品板块 进口业务剥离遇阻

本报记者 蒋政 北京报道

剥离进口业务未果、更名为“龙大美食”发力食品业务,并在海南投资4.5亿元布局进口肉

更名发力食品业务

如果一切顺利的话,龙大肉食将可能更名为“龙大美食”。

该公司在公告中提到,公司战略升级,明确了以食品为主体,以养殖和屠宰为支撑的“一体两翼”总体发展战略。

在此之前,龙大肉食以屠宰加工和肉制品为主,配套生猪养殖和进口贸易。在2020年,公司屠宰营收167亿元,占总营收的比重接近70%。今年上半年,公司屠宰业务收入占比升至72.49%。

为此,龙大肉食日前与海南洋浦经济开发区管理委员会签订《项目投资协议》,协议约定公司拟在洋浦经济开发区内投资建设进口肉类精深加工及调味品生产项目。项目总投资4.26亿元,其中固定资产投资2.42亿元。

对于以山东为大本营市场的龙大肉食而言,该动作跨度颇大。一方面,新项目位于海南,此举属全国化布局。另由屠宰业务向食品业务进军,需要企业做出更多改变。

龙大肉食的食品客户多以终端客户为主。服务客户包括百姓、麦当劳、海底捞、通用磨坊等。

记者求证该公司对大客户

类精深加工。

只是,上述举措在操作时出现较大争议,龙大肉食多次收到监管函,今年陷入亏损的进口贸易业务,剥离动作也被终止。

《中国经营报》记者注意到,龙大肉食今年前三季度营收和净利润均出现较大下滑。拟剥离的

的销售体量,未能获得企业回复。龙大肉食在回应投资者提问时曾表示,“以食品为主体的战略是自今年下半年开始的,战略的落地和市场的呈现需要一定的时间,也有一定的过程。”

“下游的附加值更高,所以很多上游企业开始布局食品业务。这对于降低企业风险是有好处的。但是向食品转型,渠道网络、团队、推广、产品矩阵、仓储物流等都是跨界壁垒和门槛。即便是B端客户,同样会面临类似问题。”中国食品产业评论员朱丹蓬说。

对于龙大肉食而言,其占有原材料优势,但最终能否转化为品牌和销售优势,还有待市场验证。尤其是针对C端用户,龙大肉食亟须培养出更多知名度较高的大单品。仅从当下来看,该公司还有较大提升空间。

香颂资本执行董事沈萌提到,猪肉近两年在价格上呈现过山车状态,只是偶发状况。根据短期波动进行业务转型,其中可能暗含风险。“通过打造一体化,提高对利润分布的控制力,特别是瞄准终端商品的品牌附加值。

进口业务,占公司营收比例超过20%。

龙大肉食方面提到,公司对该项目的剥离目前是暂缓,未来还会择机推进。在经营层面,公司围绕发展战略,灵活调整产品结构,食品业务盈利较强,公司将从市场开拓、品质、技术、成本等方面不断提升。

但这个附加值以及零售经销,操作起来的难度很大。”

事实上,龙大肉食的食品业务营收占比并不太高。据其财报,在今年上半年,龙大肉食食品业务占比为7.29%。按照该公司制定的目标,要想成为中华预制菜肴最佳供应商,龙大肉食需要付出更多的财力和精力。

有行业分析人士提到,目前很多生猪养殖企业都在向下游布局,养殖公司布局屠宰,屠宰公司布局食品,但是真正做成功的企业并不多。

根据《中国经营报》此前报道,牧原股份、新希望、唐人神等企业,均有向下游进军的动作。天邦股份则是剥离上游资产朝猪肉制品业务发力。

谋易咨询机构董事长王中曾告诉记者,所有行业的资金流向,都是从上游向下游,最终是终端。越是接近消费者的地方,越是未来的竞争的主战场。如果业内都向下游布局,势必会形成双汇、雨润形成正面竞争。彼时如何同上述企业开展竞争,也考验着龙大肉食等跨界的智慧。

进口业务由盈转亏

龙大肉食的业务调整,还体现在对原有业务的剥离上。

早在11月,龙大肉食筹划将持有的控股子公司青岛中和盛杰食品有限公司(以下简称“中和盛杰”)51%的股权转让给深圳硕海物流有限公司。

这家公司是龙大肉食从事进出口贸易的主要公司。据龙大肉食财报,从2017年成立至2020年已经斩获超过55亿元的营收,占公司营收比例达23%。

不过,该业务受外部环境影响较大,盈利能力波动较为明显。据龙大肉食财报,2018~2020年以及今年上半年,其毛利率分别为3.41%、7.75%、1.15%和3.33%。今年前三季度,中和盛杰出现巨额亏损达7974万元。

龙大肉食选择剥离的理由是,中和盛杰主要从事的肉类进口贸易不属于公司的优势业务,尚未形成一定的核心竞争力,对公司“一体两翼”战略的实现起不到更大的

支持作用。

有业内人士告诉记者,进出口贸易本质就是低买高卖,但今年冻品行情不乐观。

记者注意到,在2019年,中和盛杰营收超40亿元,同比增长150.47%。彼时龙大肉食的表述为,“在国内发生非洲猪瘟和生猪出栏量大幅下降的背景下,进口贸易板块可以增加公司产品供货渠道、平衡公司产品的供应结构,更好地服务公司客户。”

沈萌表示,龙大肉食的进口业务是国际贸易的一个窗口,业务主要以进口为主,采购国外价格较低的猪肉资源,而且通常签订的是长期采购合同,所以当上半年国内猪肉价格快速下降时,就面临亏损。

“如果是剥离巨额亏损,那么即使营收下降,也算是利好。如果是剥离给大股东,可以认为是短期改善上市公司业绩。如果剥离给第三方,一旦国内猪肉价格继续攀升,再次出现国内外价差,那这个动作可能就有待商榷。”沈萌说。

相关信息显示,深圳硕海物流港有限公司同龙大肉食不存在关联关系。目前,该转让动作已经终止。截至2021年11月11日,龙大肉食向中和盛杰提供经营借款余额4.4亿元、提供的担保合同金额为6.05亿元。股权转让完成后,公司对中和盛杰的借款将被动形成对外财务资助、提供的担保将被动形成对外担保。这引发深交所问询。

龙大肉食方面告诉记者,公司将在妥善解决完对中和盛杰的对外担保义务及收回中和盛杰的借款后再择机继续推进本次股权转让事项。至于进出口贸易业务,该公司董秘办工作人员表示,公司在海南投资的食品项目中,也有部分贸易业务。

该公司在近期的投资者关系活动中提到,海南合资公司主要是做食品业务板块的布局,作为原料进口的口岸,未来全国化布局可能会做投资建设产品精加工一类的布局,和贸易的类别不同。

海淀获首都标准化战略补助数居全市第一

近日,北京市市场监督管理局公布2021年实施首都标准化战略补助资金项目,对全市参与标准制修订、标准试点示范、标准化服务业试点、标准国际化等活动的单位给予补助。北京市127家次单位153个项目获得1500万元补助,其中海淀53家次单位65个项目获得633万元补助,单位数、项目数、金额均居全市第一。

2021年,海淀区补助结果呈现四个特点:

一是标准化意识和能力强。

海淀区45家单位57个项目获得528万元补助,单位数、项目数、金额分别占全市43.3%、43.8%、44%。

二是标准制修订集中在高精尖产业领域。21项高精尖产业标准获得补助,从标准领域来看占比第一。涉及新材料、通信技术、信息技术等标准获得补助,助力海淀高技术创新。

三是国际标准获得补助资金大幅增加。15项国际标准获得171万元补助,有助于构建新发展格局,带动企业出口,提升

国际竞争力,促进首都高水平开放。

四是团体标准发展势头良好。1项团体标准获得16万元补助,深化标准化改革,构建新型标准体系,引导市场在标准创制中发挥积极作用。



红盾之窗

北京市海淀区市场监督管理局专栏

— 经营成就价值 —
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

> 让每一个新闻
都不会缺席
让每一个文字
都更加有力

WELCOME TO SUBSCRIBE

创建于 1985 年的《中国经营报》，由中国社会科学院主管，中国社会科学院工业经济研究所主办。经过 36 年的发展，中国经营报社已经成为拥有一报两刊、网站、新媒体的大型传媒集团，是以经济活动的参与者为服务对象，以经济新闻为产品的综合信息服务商，见证了商业变迁，也见证了企业家群体的变革与发展。

**2022
征订开始了**

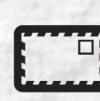
**全彩印刷
全国发行**

订阅价格

SUBSCRIPTION PRICE

240元/年

GO >

 邮局订阅/11185
邮发代号/1-76
 010-88890120



▶▶▶ 码上订阅

开放年代

编者按 / 2001年末的多哈，一锤定音，中国成功加入世贸组织，自那时起，中国和世界，都将开始一个不一样的时代。这一幕，至今已然20年。

历经“复关失败”，中美“入世”谈判的漫长考验，中国全面融入世界，世界张开双臂拥抱中国，过去20年的全球化中的主旋律，便是中国这个庞大的经济体融入世界，川流不息贸易将全球的命运紧紧地捆绑在一起，你中有我，我中有你。

“入世”20年，中国为全球供应链的完整做出了巨大的贡献，在历经的几次全球性危机中，中国也都扮演了经济复苏发动机的角色，世界从中国获益良多。中国也经历了“入世”20年的高速发展，成为世界第二大经济体，在全球治理中，有了更加重要的作用与角色。

开放，打开了一扇通往富强之路的大门，不仅对于中国如此，对于世界亦如是。

A5~A6



2001年12月11日，中国正式加入世界贸易组织，成为其第143个成员。

本报资料室/图

金融“入世”20年“凯歌”

本报记者 吴婧 北京报道

2001年12月11日，中国正式加入世界贸易组织(WTO)，成为其第143个成员。这是中国改革开放历史进程中极具里程碑意义的一天，为了这一历史性时刻，中国进行了长达15年的不懈努力。

在长达数百页的中国加入WTO议定书中，金融服务贸易被浓墨重彩，加强金融服务业开放成为履行中国加入WTO承诺的重要体现。从此，中国的金融开放被外在地规定了加速度和时间表，中国金融业全方位开放的时代拉开大幕。

至今，中国加入WTO已经20周年。习近平总书记在第四届中国国际进口博览会开幕式上的主旨演讲中指出，“二十年来，中国全面履行‘入世’承诺，

不断扩大开放，激活了中国发展的澎湃春潮，也激活了世界经济的一池春水。”

二十年来，依靠“以开放促改革、促发展”的指导方针，在中国经济保持长期高速增长的同时，金融业实现了跨越式发展。毋庸置疑，加入WTO对中国金融业而言具有划时代的意义，中国从一个金融弱势国家逐渐发展成为一个金融大国，并稳步迈向金融强国。

实际上，我国整体上已经充分地兑现了加入世贸承诺。2018年，国务院新闻办公室发布《中国与世界贸易组织白皮书》，指出我国加入世界贸易组织以来，认真履行协议承诺，金融市场开放的深度和广度都拓展了，并且在2017年底以来实施了扩大金融开放的新举措，肯定了我国在扩大金融开放方面做出的较大努力。

金融业持续对外开放

从银行业来看，“入世”以来，中国积极履行银行业开放承诺，修改了一系列相关法律法规。

理清金融业开放思路，推进我国金融业有序开放，是关系到经济发展和金融稳定的重要命题，对我国巩固和发展对外开放的格局具有重要的现实意义。

金融机构的开放是中国金融对外开放的着力点。从银行业来看，“入世”以来，中国积极履行银行业开放承诺，修改了一系列相关法律法规。2001年12月10日颁布《中华人民共和国外资金融机构管理条例》，规定外资银行与内资银行拥有相同的业务范围；2006年，我国出台《外资银行管理条例实施细则》，基本取消了外资进入中国的地域、客户、业务上的非审慎限制，银行业实现了全面的开放；2018年4月，中国人民银行行长易纲在博鳌亚洲论坛上宣布，取消银

行和金融资产管理公司的外资持股比例限制，内外资一视同仁。另外，允许外国银行在我国境内同时设立分行和子行。

根据《2020外资银行工作报告》发布的数据显示，截至2020年末，共有来自54个国家和地区的银行在中国设立了机构，全球六大洲均有银行在中国设立营业性机构，外资银行营业性机构总数达到了946家，资产总额达3.78万亿元，较2019年末同比增长8.57%。2020年新增的在华外资银行营业性机构有13家。

中国银保监会国际部副主任卢巍坦言，中国加入WTO的20年来，始终坚持对外开放的基本国策，主动开放市场，全面履行“入世”承诺。2018年以来，银保监会

已经宣布三轮共34条新的开放措施，并主动回应外资银行发展中的困难和挑战，进一步优化外资银行在华经营环境。在金融领域，对外开放的步伐从未停止。

关于证券业，由于“入世”过渡期只有3年，2002年证券业出台了系列扩大开放的重要政策措施。2002年1月8日，证监会出台了《证券公司管理办法》，规定境外机构可在境内设立合资公司；2002年6月，颁布《外资参股证券公司设立规则》和《外资参股基金管理公司设立规则》，对外资参股证券公司和基金公司的条件、程序、业务范围作出明确的规定。

过渡期结束后，证券业进入自主开放阶段，开放的主要方向是进一步放开合资证券公司股比限制。

在《关于建立更紧密经贸关系》(CEPA)框架下进一步加强内地同港澳开放合作成为证券业扩大开放的重要组成部分。2016年，申港证券作为内地与香港合资的首家全牌照券商在上海自贸区开业，而恒生前海基金管理有限公司作为首家外资控股的公募基金公司也顺利获批，标志着CEPA框架下的证券业开放推进到一个更高的水平。

2019年7月20日，国务院金融稳定发展委员会办公室公布了11条金融业对外开放措施，放开了外资对于公募、券商、理财、保险资管等各类金融机构的参股持股比例，特别是允许外资控股国内资管机构，中国金融业对外开放进入了新阶段。

下转 A6



2022年《商学院》焕新篇
全新升级，感谢有您！

生生不息十八年，我们搭建「共生」学习型组织，让知识与价值共成长

学而时习十八年，我们专业「连接」超实用管理知识

专心致志十八年，我们专注「生产」高质量商业案例

创

像

视

好

便

便捷服务，扫码更精彩，我们是您的贴身『知识管家』

轻型纸张，低碳环保，增厚不增重，让阅读不再『负重』

好实战、好深度、好知识，内容增量，价值提纯，让每一页都精彩

字体焕新，RISO影像，破界美学更商务、更时尚

国风色彩，国际表达，新中式体现前沿文化潮流

2D视觉，3D空间，重新构建创意空间想象



焕新前优惠订阅

宝马集团董事彼得：受益于自由贸易 中国已经成为我们最大的单一市场

本报记者 陈燕南 章海华 北京报道

“对于宝马集团来说，自从进军中国以来，中国已经成为我们最大的单一市场。中国加入世贸组织是取得所有这些成就的关键因素。这表明，全球贸易和合作推动了共同繁荣。作为一家全球性企业，宝马集团主张全球自由贸易，欢迎任何破除市场准入壁垒的举措。宝马集团真心欢迎中国政府采取措施，进一步开放市场，以及改善营商环境。”

据了解，2001年中国加入世界贸易组织，纳入了全球经济体系，在开放中不断发展，开启了中国经济发展的最繁荣时期。不少外资车企随着这一关键节点进入到中国市场，宝马集团就是其中之一，在见证中国



宝马集团董事，负责企业财务以及中国事务的彼得博士

中国“入世”20载的“亲历者”

彼得博士对记者表示，从宝马的角度来看，过去20年间，我们见证了全球贸易的快速增长。这使全球许多经济体受益，尤其是中国加入世贸组织的明智决定使其受益匪浅。

“对于德国来说，2016年至2020年，中国已经连续五年都是其最重要的贸易伙伴。对于宝马集团来说，自从18年前进军中国以来，中国已经成为我们最大的单一市场。中国加入世贸组织是取得所有这些成就的关键因素。这表明，全球贸易和合作推动了共同繁荣。”彼得博士表示。

据了解，2003年5月，宝马集团

与华晨汽车以50:50的股比合资成立华晨宝马汽车有限公司，开启本地化生产。是最早与中国车企合资进行本地化研发生产的外资企业。

在这几年的发展之中，宝马集团稳步推进，相继推出1系、3系、X1、X2、X3等各类车型，其市占率迅速攀升。2018年正是关键的一年，中国继2006年降低税率之后，又将税率分别为25%、20%的汽车整车关税降至15%。同年，根据国家发展改革委、商务部联合发布的《外商投资准入特别管理措施（负面清单）（2018年版）》内容规定，当年7月28日起，取消专用车、新能源汽车整车制造外资股比限制，

近期，就“入世”20载宝马集团在华的发展与成长，宝马集团董事，负责企业财务以及中国事务的彼得博士(Dr. Nicolas Peter)接受了《中国经营报》记者的专访。

2020年取消商用车外资股比限制，2022年取消乘用车外资股比限制以及合资企业不超过两家的限制。

那么宝马是如何看待中国进一步向世界市场开放的呢？彼得博士表示，宝马集团真心欢迎中国政府采取措施，进一步开放市场，以及改善营商环境。对世界市场来说，这两点是非常鼓舞人心的信号。作为一家全球性企业，宝马集团主张全球自由贸易，欢迎任何破除市场准入壁垒的举措。我们认为，过去几十年来，全球贸易一直在推动国际合作、世界和平和繁荣发展。在向前进的过程中，我们希望未来这种发展趋势可以保持下去。

助力绿色发展

过去20年间，中国主动加强国际合作，践行互利共赢，为中国的发展和世界经济都带来了正能量。针对中国推动建设开放型世界经济的理念，彼得博士表示，毫无疑问，国际合作的加强为世界经济和中国都创造了一笔宝贵的财富。从我们的角度来看，中国的理念是正确的。中国主张开放和国际合作，不但对中国有利，对整个全球经济也具有重要意义。宝马集团和其他很多公司一样，在很大程度上受益于自由贸易。另一方面，宝马集团也为中国的经济发展和增长做出了巨大贡献，例如创造了就业机会，承担了社会责任并积极纳税等。

据了解，自2006年起，华晨宝马连续15年保持沈阳市纳税企业第一名。2020年7月，为了推动供应链转型升级，宝马集团将首批37家本土化供应商作为合资意向企业推荐给华晨集团，同时，双方签署了500亿元的大单，涵盖从2023年到2030年

的合作。8月份，宝马集团又一次派驻20名德国宝马专家进入华晨集团，帮助其提升业务水平。

目前，华晨宝马已经成为沈阳乃至辽宁省汽车产业升级的重要牵引力。在沈阳本地，围绕华晨宝马就诞生了中德（沈阳）高端装备制造产业园和沈阳汽车城两大产业集聚平台，华晨宝马还发挥龙头作用，短短十余年时间，就发展了数百家零部件供应商来沈阳落户。截至2020年底，华晨宝马在华合作供应商增加至400家，在华采购额达到548.9亿元，同比增加10.5%。

此外，彼得博士表示，进博会完美地体现了中国的经济实力。宝马中国也很荣幸参加了所有四届进博会。本届进博会期间，习主席重申了中国放宽市场准入和减少贸易壁垒的政策。他的讲话让我们对中国市场更有信心。开放的经济有助于我们共同解决当前的全球挑战，例如在可持续发展、数字化和电气化进

程中遇到的种种难题。

彼得博士对记者表示，中欧班列一直是贯通中欧的一条便捷绿色通道。自2018年以来，我们一直使用中欧班列将售后零部件运入中国。目前，我们在成都成功启动了丝绸之路物流项目，迈出了重要一步。未来三年内，我们每年将通过成都港进口12000辆宝马和MINI汽车。这条通过成都港的运输路线将全面减少碳排放。与远洋运输相比，到成都的中欧班列将运输时间缩短了近30天，我们的中国西部客户也将受益，同时这条新的运输路线也可视为中德两国加强经济和商业关系的象征。

他还表示，目前，全球贸易比以往任何时候都更重要，也更复杂。这使我们目前处于一个十字路口：要么在国际合作中寻找共识，要么屈服于保护主义。宝马相信，我们应该关注共同的目标，加强各方合作，根据不同的思维方式寻求多种解决方案。

戴姆勒董事唐仕凯：中国将在汽车行业的未来发挥至关重要的作用

本报记者 陈茂利 北京报道

“20年来，中国汽车市场取得了令人赞叹的成就。秉持‘在华发展，与华共进’的初心，我们很荣幸能够参与到这一蓬勃的发展历程中，并尽绵薄之力为社会发展做出了贡献。而这一切都离不开我们本土团队的付出和中国合作伙伴的支持。”戴姆勒股份公司及梅赛德斯-奔驰股份公司董事会成员、负责大中华区业务的唐仕凯(Hubertus Troska)在庆祝戴姆勒大中华区投资有限公司成立20周年之际表示。

2021年不仅是戴姆勒集团全资子公司——戴姆勒大中华区投资有限公司成立第20周年，也是中国加入世界贸易组织(WTO)20周年的重要节点。20年间中国汽车行业迎来翻天覆地的改变，正在从汽车大国向汽车强国，从跟随到领跑迈进。

唐仕凯表示：“我在中国生活和工作了将近十年，其间，我亲身经历了中国社会和汽车市场的巨



如今，梅赛德斯-奔驰乘用车在京工厂是其全球生产网络中最大的生产基地。

然生机。如果有什么比中国市场的增长速度更令人着迷，那无疑是这里的巨大创新潜力和富有雄心壮志的人们。我坚信，中国将在塑造汽车行业的未来中发挥至关重要的作用。”

20年时间，通过坚持客户为先、扩大本土投资，戴姆勒在中国这一全球最大汽车市场赢得近500万客户的信任，得益于全国超过600家经销商的支持以及约5500名中外员工的付出。仅在过去五年的时间里，戴姆勒就

与合作伙伴在中国共同投资了超过300亿元人民币。

销量、业绩增长的同时，戴姆勒不忘初心。商责并举成为公司的重要发展理念。如今，戴姆勒旗下梅赛德斯-奔驰企业社会责任项目已累计投入2.8亿元人民币，在中国惠及150万余人。

“展望未来，中国仍将是梅赛德斯-奔驰最关键的增长驱动力，也是公司面向未来进行‘全面电动’转型的重要创新基地。”唐仕凯表示。

深入本土化发展 20年 不断创新

梅赛德斯-奔驰与中国的深厚渊源可追溯至1913年，可谓与中国有着“百年情缘”。

2001年，戴姆勒大中华区成立。自此戴姆勒开启了在华发展步伐，与中国汽车市场共同前行。这些年来，通过与中国行业领袖、科技公司、初创企业以及知名学府开展合作，戴姆勒持续加深对中国市场和客户的了解。

2010年，敏锐洞察到消费者需求，戴姆勒开始在福州投产梅赛德斯-奔驰轻型商务车，以进一步满足中国客户对豪华商

务车日益增长的需求。

除了高端制造，戴姆勒也非常重视乘用车和轻型商务车的本土研发。今年10月21日，戴姆勒在北京启动全新的中国研发中心。据悉，该研发中心总投资达11亿元人民币，涵盖了电动出行、智能互联、自动驾驶、车型本土化和整车测试等多个领域。

“全新的研发中心将帮助我们聚焦中国客户需求，加速包括电动车在内的全新车型的本土化。”唐仕凯表示。

加速电动化转型 践行企业社会责任

戴姆勒将可持续发展作为其全球活动的基本原则，因此，梅赛德斯-奔驰发布了“2039愿景”。目标是，至2030年，梅赛德斯-奔驰纯电动和插电式混合动力车型将占全球销量一半以上的份额。2021年12月1日，戴姆勒集团正式划分为两家独立实体，分别负责戴姆勒卡车和梅赛德斯-奔驰乘用车和轻型商务车业务的运营。

中国将在梅赛德斯-奔驰的全球战略中发挥关键作用。今年7月，梅赛德斯-奔驰发布电动化战略新目标，由“电动为先”向“全面电动”战略转型。根据规划，至2022年，梅赛德斯-奔驰将为所有细分市场提供纯电车型；2025

年起，所有新发布的车型架构将均为纯电平台，每款车型均将向客户提供纯电版本。

为推动这一转型，梅赛德斯-奔驰计划2022年至2030年，在纯电动车型方面的投资将超400亿欧元。车型方面，未来几个月内，梅赛德斯-奔驰在中国的纯电车型将从2019年的一款拓展至五款，涵盖多个细分领域。今年，继国产EQA纯电SUV和EQB纯电SUV之后，旗舰豪华纯电车型全新EQS也即将在中国上市。明年，全新EQE也将在中国本土化生产并上市。

对于戴姆勒而言，中国不仅是一个业务市场，作为一个对社会负责的企业，戴姆勒一直致力于回馈中国社会。

据悉，今年是戴姆勒职业教育培训项目开展第15周年，是公司践行企业社会责任的最新例证。自2006年在华启动以来，戴姆勒职业教育培训项目一直与中国高校合作，为中国汽车产业的可持续发展储备高质量复合型人才，截至目前已惠及9000多名学生。

自2010年以来，梅赛德斯-奔驰持续通过“梅赛德斯-奔驰星愿基金”深入开展企业社会责任实践。截至2021年，星愿基金已累计投入2.8亿元人民币，惠及人群超过150万人，在教育支持、文化艺术、环境保护和乡村振兴等领域持续为中国的可持续发展和社会繁荣做出贡献。

上接A5

2020年4月1日，国内正式放开对基金公司的外资股比限制。2020年8月29日，证监会网站披露贝莱德基金获核准设立。除了贝莱德，目前已有路博迈、富达、范达集团、联博、施罗德等外资机构申请在中国设立公募基金公司。

2021年8月，摩根大通证券(中

国)成为中国第一家外合资全股控股的证券公司，经监管部门批准，摩根大通国际金融有限公司将持有子公司摩根大通证券(中国)100%股权。

广发证券分析师陈福认为，外资加快布局中国公募等资管行业，一方面展现了中国资本市场具有强劲的吸引力，另一方面也是中国

金融市场对外开放的体现。

关于保险业，原保监会于2001年12月颁布《外资保险公司管理条例》，对外资保险公司设立的条件、业务范围、法律责任等进行了全面的规定。2002年，《关于修改<保险公司管理规定>有关条文的决定》发布，对WTO原则和“入世”承诺不符

的条款进行清理。2003年12月，允许外资财产险公司经营除法定保险业务以外的全部非寿险业务。2004年，放开外资非寿险机构在华设立公司形式限制。2018年4月，中国人民银行行长易纲宣布，将人身险公司的外资持股比例上限放宽至51%，三年后不再设限；允许符合条

件的外国投资者来华经营保险代理业务和保险公估业务；放开外资保险经纪公司经营范围，与中资机构一致。这一系列开放举措标志着我国保险业进入全面开放的新阶段。

2020年1月16日，安联(中国)保险控股有限公司正式开业，这是我国首家批准开业的外资独资保

险控股公司。2021年1月27日，安联(中国)保险控股有限公司获批筹建中国首家外资独资保险资管公司。广发证券分析师孙嘉赓认为，在我国保险市场深度转型期，外资的陆续进入与业务开展有望从模式上加速行业革新，能更快步入高质量健康发展轨道。

稳步推进资本项目可兑换

预计未来金融对外开放将持续推进，跨境资本流通将更趋便捷。

在金融开放各部分中，资本项目可兑换关联涉及面极广，必须统筹谋划、有序推进。二十年来，我国稳步推进资本项目可兑换，开放重点从直接投资领域扩展至证券投资和其他投资等领域。

2002年，我国宣布实行合格境外机构投资者(QFII)制度，允许符

合条件的境外机构投资者在核定的投资额度内进入境内资本市场，该举措迈出了我国证券市场对外开放的重要一步；2006年，我国实施合格境内机构投资者(QDII)制度，允许符合条件的境内银行等机构在核定的投资额度内开展境外证券投资，境内资金走出去步伐加快；2011年，我

国开始实施人民币合格境外机构投资者(RQFII)试点，允许符合条件的境外机构投资者使用跨境人民币投资境内证券市场。

2014年11月17日，上海证券交易所与香港联交所股票交易互联互通机制“沪港通”启动；2016年“深港通”开通，并与“沪港通”一道

取消双向总额度控制，内地与香港股票市场联通水平进一步提升；2017年7月，内地与香港开启“债券通”，其中“北向通”于2017年7月3日开始运行；2020年6月29日，央行宣布将在粤港澳大湾区开展“跨境理财通”业务试点，初步确定设立“南向通”及“北向通”双向通道。

在中信证券分析师肖斐斐看来，前期监管提出多项金融对外开放措施，国内金融机构对外合作持续增加，包括设立中外合资理财子公司、允许外资设立独资券商、以海南为试点深化金融改革开放等，预计未来金融对外开放将持续推进，跨境资本流通将更趋便捷。

2021年5月7日，央行与外管局联合发布《境外机构投资者境内证券期货投资资金管理规定》，落实取消合格境外机构投资者和人民币合格境外机构投资者境内证券投资额度管理要求，对合格投资者跨境资金汇出入和兑换实行登记管理。

人民币国际化步伐不断加快

中国将以更大力度、更高水平的对外开放，为共建创新包容的开放型世界经济贡献力量。

一位央行地方支行工作人员告诉记者，金融业开放是一个“以点带面”的过程，既应将金融服务机构开放外资准入的“点”着重突出、尽快推进，又应将整个金融体制改革的“面”带动起来。开放外资准入的同时，国内金融市场自身建设更不能掉以轻心，汇率市场化改革、人民币国际化进程需要同步推进。

事实上，以“入世”为界，我国的金融开放进入了一个新的发展阶段

段。2005年7月21日，我国开始实行以市场供求为基础、参考一篮子货币进行调节、有管理的浮动汇率制度；为配合此次汇改的推进，2006年1月4日我国引入做市商制度和询价交易机制；2009年7月1日，《跨境贸易人民币结算试点管理办法》发布，启动了跨境贸易人民币结算试点，正式揭开了人民币国际化序幕；2010年6月1日，人民币加入特别提款权(SDR)货币篮子。

2021年10月29日，富时罗素公司正式将中国国债纳入富时世界国

债指数(WGBI)。此前，中国国债已于2019年纳入彭博巴克莱全球综合指数，2020年纳入摩根大通全球新兴市场政府债券指数，在正式纳入富时世界国债指数后，中国国债已被全球三大主流债券指数纳入。川财证券分析师陈雳认为，我国债券市场基础设施等已经满足国际化标准，能够引导国际债券配置资金进一步进入中国债券市场，为我国债市带来持续可观的资金流入。

《2021年人民币国际化报告》发布的数据显示，截至2020年末，中国人民银行共与40个国家和地区的中央银行或货币当局签署双边本币互换协议，互换总金额超过3.99万亿元。

在前述央行地方支行工作人员看来，我国金融服务业开放、金融市场开放、人民币汇率形成机制市场化改革、经常项目和资本项目可兑换以及人民币国际化等都是

金融开放的有机组成部分。我国金融开放的重要经验就是将各组成部分作为一个整体，相互策应、统筹推进。

“以史为鉴，可以知兴替。”站在新时代的历史起点上，中国在WTO中的角色正在发生快速而根本性的变化，但可以肯定的是，中国将以更大力度、更高水平的对外开放，为共建创新包容的开放型世界经济贡献力量。

核心话题 ▾

直面罕见病天价药难题

文/梁发芾



作者为财税史学者

12月3日,2021年国家医保药品目录准入谈判结果出炉。有两款药品引起人们巨大关注和议论。一款,是号称“70万一针”的诺西那生纳注射液,正式纳入医保,报价从每瓶53680元降至33000元左右,成为使用该药品患者的天大福音。另一款,是此前呼声和热度颇高的价值120万元的抗癌药奕凯达(阿基仑赛注射液),未获得谈判资格,没有进入医保,留下很大的遗憾。

高值罕见病用药,这些年一直存在巨大的关注和争议。虽然人类医疗水平已经取得巨大的进步,但还有一些疾病(典型的如我们正在全力以赴防控的新冠肺炎),干脆没有特效药,给人类健康带来巨大威胁。这种状况,确实让人唏嘘不已。

不过,随着医疗科技的进步,有一些无药可治的绝症,现在也逐渐研发了新药特药,有的效果还相当好。但问题是,有些特效药的价格,不是一般患者所能承受的。如一支数十万元上百万的药品,控制或治愈疾病需要数百万元的支出。这样的价格,摆在绝大多数普通患者面

生命是如此宝贵,在已经有特效药的情况下,眼看一个人因为掏不起医药费而不得不等死,这样的悲剧确实不应该发生。但如何解决这个问题,一定不能意气用事。

前的时候,意味着什么?没有特效药,得了绝症只有等死,人们也认了;有了特效药,却因为支付不起,仍然得听候命运的安排,让人怎能甘心?尤其那些罕见病特效药,更由于患者人数稀少,很难通过大量使用摊薄成本而实施低价,对于这些罕见病病人来说,命运十分残酷。

近年来,人们提出了一系列的意见建议,想了很多办法。

其中之一是像印度那样大量仿制已经研发上市的新药特药。据说市场售价数万数十万元的药品,印度仿制药不过数百元。印度的做法,实际上就是利用了药品专利强制许可制度。这个制度下,国家可以出于维护公共健康的需要,专利行政机关不经药品专利权人同意,对还在有效期内的药品专利给予强制许可,依法授权第三方实施专利、仿制药品。比如2006年11月,因为泰国国内艾滋病疫情十分严峻的现状,泰国政府在与拥有依非韦伦药品专利权的默克公司就降低药品价格协商数年,但是仍未达成一致的情况下,由泰国公共卫生部疾病控制司以公共利益为由,授予政府制药组织实施专利强制许可,允许从印度进口或在本地生产防治艾滋病的药品。

早在上世纪90年代初,我国专利法第一次修订时药品专利强制许可制度就已经确立,但迄今为止未曾使用过一次。因为这种杀伤力极大的制度,不能轻易启动实施。由于制度本身的强制性以及较低的补偿性,使得强制许可的实施会极大地削弱药品研发或生产企业的创新积极性,频繁实施甚至会破坏专利

制度之根本。所以,不到万不得已的程度,强制专利许可制度的大门是不能打开的。在我国,如非遇到国家出现紧急状态或者非常情况,是不会实施药品专利强制许可制度的。虽然目前来讲,一些癌症患者,一些罕见病患者都遇到国际上已经发明了特效药的情况下却因天价药费而无力支付的现实问题,但是,这些问题的严重性远远达不到实施专利强制许可制度所需要的紧急状态这样的程度。所以,无论是仿制药还是专利强制许可制度,都不大可能成为解决罕见病天价药的正确途径。

近年来人们把目光投向医保。中国社会保险的医疗保险覆盖巨大人口,医保与药企谈判,以量换价,或许可以让药企将价格降下来。近年来国家医保局确实通过这类办法,把一些高值特效药纳入了医保,大大降低了药价,为患者带来了福音。不过,到目前为止,仍然有一些罕见病的高价值药,谈判没有成功,没有纳入医保。对于那些罕见病的患者和家人来说,这当然是非常让人焦灼的事情。人们对此也有相当议论,有的希望医保本着人道主义的原则,扩大保

障范围,将这些药品纳入,有的则声讨奸商药企,赚黑心钱,希望强制降价。

显然,这些看法是值得商榷的。中国社会保险的医疗保险,根本来说是要保基本。医保基金来自每个参保人的缴费,总量就那么多,资金是非常稀缺的。如果纳入医保,一个罕见病患者的天价药费,可能就耗尽本来可以供几十人治病的费用,导致医保不可持续。这种情况下,如果医保要可持续发展,势必要提高医保的费率。但提高医保费率可行吗?据媒体报道,2022年,城乡居民医保个人缴费标准每人每年提高到320元,城镇职工的医保费率也居高不下。显然,提高保费是不可能的。从医保来说,费用太高的药品不可能纳入医保,这尽管残酷也不得不如此。

另外,罕见病用药的价格奇高,或许确实与企业发明独家新药,利用垄断地位和专利保护天价售卖有关,但是,这恐怕不是全部。特效药的研发耗时费日,投入巨大,往往还以失败告终。而这些药品的专利保护期一般是二十年,在专利保护期内,如果不能收回成本并有盈余,企业就不可能进行新的

投入进行研发。而罕见病用药之所以价格奇高,更是因为患者人数少,很难通过大量生产而摊薄成本实行低价。如果要企业不亏本,药品高价实难避免。企业并非慈善机构,不能用道德大棒敲打企业。如果企业失去研发动力,以后就更没有新药问世,不但罕见药如此,常用药也会如此。

需要继续探索解决问题的途径。医保通过集中采购、谈判,可以让药品降价,达到质量和价格标准的不断纳入医保;鼓励市场竞争,在竞争压力面前,药企不得不自主降价。另一方面,即使药品价格下降,也显然不可能达到白菜价,患者的负担仍然可能非常沉重,那么,还需要通过其他渠道解决支付问题。商业保险可以考虑,社会捐助、慈善救助也可以发挥作用。另外,还应该考虑设立罕见病救助基金,国家予以一定的财政资助。总之,生命是如此宝贵,在已经有特效药的情况下,眼看一个人因为掏不起医药费而不得不等死,这样的悲剧确实不应该发生。但如何解决这个问题,一定不能意气用事,必须发挥各方面的作用。

国际观察 ▾

美俄首脑会晤没有驱散乌克兰战争阴云

文/孙兴杰



作者为吉林大学国际关系研究所副所长、教授

近日,美俄两国领导人举行视频会晤,拜登与普京谈了两个多小时,似乎并没有达成实质性成果。会前颇受关注的乌克兰问题,双方各自强调了底线,甚至是发出了威慑的信号。相比于今年6月份美俄首脑会晤来说,这次会晤可以说无果而终,不仅没有缓和形势,更可能是局势进一步恶化的转折点。俄罗斯会对乌克兰发动攻击吗?这个问题成为当下美俄关系的焦点。已经进入战略收缩周期的美国能否在黑海、高加索这一地缘政治破碎地带建立起可信的威慑力吗?乌克兰问题是当下黑海沿岸地缘政治裂变的缩影,形成了多重博弈的嵌套,2008年以来,这一地区频发战争,战争似乎成为各方实现其战略目标的手段。

最近一段时间,关于俄罗斯十万大军调集俄乌边境的消息不断冲击着人们的眼球。美国认为,与今年4月俄罗斯在俄乌边境进行大规模军事演习不一样,这一次,俄罗斯有可能发动攻击。当然,俄罗斯方面从来没有确认或者释放出要对乌克兰发动战争的消息,倒是乌克兰以

在与拜登的会晤中,普京强调,俄乌边境距离莫斯科不过几百公里,一旦乌克兰加入北约,这就意味着北约兵临城下。

及一些北约国家制造了一种“临战”的状态。围绕乌克兰问题,形成了多重博弈关系,美俄首脑会晤可以视为最高层级的博弈,如果双方无法形成拜登所期待的“更稳定、更可预测的关系”,小规模的战争,或者代理人战争的风险还是存在的。

从俄罗斯和欧洲的地缘政治格局来看,冷战结束之后,欧盟和北约双重东扩,严重挤压了俄罗斯的地缘政治空间。普

京上台之后,其核心目标是重建俄罗斯的地缘安全空间,但这个目标并没有实现。从2008年俄格战争到2014年的克里米亚危机,表面上是俄罗斯采取了进攻的姿态,但实质上是俄罗斯地缘安全空间的萎缩,实乃普京以攻为守的策略。从俄罗斯近代以来的地缘政治历史来看,当下俄罗斯在欧洲的地缘空间正处在最为逼仄的时期,不要说高加索地区了,作为俄罗斯文明核心的乌克兰也脱离了俄罗斯的轨道。如已故地缘政治学家布热津斯基所说的,没有乌克兰,俄罗斯只是一个亚洲大国。换句话说,乌克兰关系到俄罗斯的核心地缘利益。在与拜登的会晤中,普京强调,俄乌边境距离莫斯科不过几百公里,一旦乌克兰加入北约,这就意味着北约兵临城下。

从整体的地缘政治格局来说,欧盟以及北约的东扩已经到了最大边界,欧盟已经将“欧洲”撑破了,2014年乌克兰危机的主要原因就是乌克兰与欧盟签订了联系国协定。北约还能否继续东扩似乎是个问题,原因在于,中东欧国家的安全利益和关

切与北约的老成员国不一样,从而使北约面临着“集体行动”的困境。而对于俄罗斯来说,高加索、黑海北岸已经进抵俄罗斯的“最小边界”,也就是难以退让的边界。

在拜登和普京的会晤过程中,双方似乎都亮出了底牌。普京告诉美国,北约加强在俄罗斯边境的部署是导致危机的原因,俄罗斯希望得到正式的承诺和保证,即北约不会向东扩张,不会在与俄罗斯接壤的国家部署攻击性武器。而拜登提出,如果俄罗斯对乌克兰发动攻击,美国将做2014年要做但未做的事情。拜登没有言明美国的行动到底是什么,但外界猜测,可能美国要将俄罗斯从全球金融系统中踢出去,也就是从环球银行金融电信协会(SWIFT)这一全球支付系统中排除俄罗斯。有人认为,如果美国用这一招,那就意味着对俄罗斯的“核攻击”,因为俄罗斯的能源出口收入要依靠这一支付系统。美国和俄罗斯是世界超级核大国,核战争并不是选项,双方各有优势,俄罗斯的优势在于冲突就发生在自己的家门口,另外,

过去十多年,普京通过“小战争”的方式获得了重要的战略利益。美国的优势是拥有庞大的同盟网络,更重要的是美国主宰全球金融。俄罗斯的地缘政治力量与美国的金融霸权之间能否形成一种可信以及可维系的战略均衡,这是问题的关键所在。从首脑会晤之后,双方释放的信息来看,似乎美俄关系没有更稳定,也没有变得更可预测。有人预测,美俄关系有可能跌至古巴导弹危机的水平。美国和北约在11月30日将武装部队的警戒级别升级,与冷战时期北约和华约对峙相差无几。

美俄或者说俄罗斯与北约之间没有形成战略平衡,而俄罗斯与乌克兰,以及乌克兰基辅政府与乌克兰东部的顿涅茨克、卢甘斯克两个自治政府之间的脆弱平衡有可能倾覆。俄罗斯和乌克兰似乎都失去了维持现状的耐心和信心。乌克兰总统泽连斯基提升乌克兰的军事装备水平,将乌克兰带入欧洲—大西洋的轨道,而乌克兰倒向欧盟或者北约意味着与俄罗斯的完全脱钩。此外,乌克兰政府收复乌东地区意

味着战火再起,俄罗斯认为乌克兰的举动破坏了明斯克协议和法德俄乌四方达成的协议。事实上,基辅政府与乌东的两个自治政府都不愿意维持现状,而俄罗斯对乌克兰保持中立或者重建俄乌关系,也不再抱有希望。

当相关各方都对现状不满或者有意改变的时候,战争的风险会急剧升高。另外,脆弱的均衡局面被偶发事件打破的几率也在上升,由此会对各方释放出的威慑性信号形成考验。俄罗斯从2014年受到美国和欧盟严厉的经济制裁,但俄罗斯经济已经有所恢复,尤其是企稳回升的能源价格让俄罗斯恢复了元气,更重要的是俄德俄之间的“北溪2号”天然气管道是俄罗斯拿捏欧洲国家的一个筹码。于美国而言,持续了20年的阿富汗战争以战略失败收场,从特朗普到拜登都强调美国国内优先,也就是进入了战略收缩周期。

多重博弈嵌套之下的乌克兰已然进入了地缘政治的活跃期,乌克兰或许才是当下世界上最危险的地方。

自由谈 ▾

教授起诉知网获赔70万 知识变现模式不能是“无本生意”

文/毕舸



作者为财经评论员

近日,读者登录中国知网检索系统,在作者栏目输入“赵德馨”,作者单位栏目输入“中南财经政法大学”,检索期刊上赵德馨的论文,显示结果为“0”。赵德馨表示,中国知网已经不再收录他的文章。

赵德馨之前发现自己的100多篇文章被知网收录到数据库,不仅没有告知,读者包括赵德馨下载还要付费,而赵德馨却从没拿到过一分钱稿费。最终,老教授选择了依法维权,并最终胜诉获得70多万元赔偿。

其实,这已经不是知网第一次引发风波。据知网官网介绍,其旗下数据库仅《中国学术期刊(网络版)》一类,目前已收录自1915年至今出版的国内学术期刊共8000余种,其中不乏大量独家期刊资源。因此,凭借丰富的学术资源,知网成为了不少师生的论文写作必备工具。

知网一方面将大量收录的论文等学术资源高价售卖,一方面则对于作者存在低标准付费乃至“无偿”使用的现象,并且这一问题长期存在。

针对个人用户,知网采取按篇收费与按页收费两种标准。个人用户花费100元只能购买几篇动辄数十上百页的论文。而学校等机构用户也发现,知网年

包收费标准逐年提高,不少高校因难以承受而选择停用。

知网将他人论文变现,同时还涉嫌侵犯著作权,检索中国裁判文书网,涉及知网的版权纠纷案件多达数十件。多数原告认定,自己的作品在不知情且未收到稿酬的情况下,被中国知网所收录,并提供有偿下载。2008年79名硕博士联合起诉同方知网,称其侵犯学位论文著作权。2018年,由于未经中国文字著作权协会授权,擅自在中国知网等平台提供江曾祺作品《受戒》的付费下载服务,同方知网被判侵权。

显然,知网一方面将大量收录的论文等学术资源高价售卖,一方面则对于作者存在低标准付费乃至“无偿”使用的现象,并且这一问题长期存在。知网将知识变现模式变成了一门“无本生意”。

知识是有价的,因为知识创作者是用自己多年所学所思,花费大量时间、精力所形成的成果,尤其是学术论文,是某一学术课题在实验性、理论性或预测性上的科学研究成果或创新见解,或是某种已知原理于实际应用上取得新进展的科学总结,作者将其进行了提炼和记录,形成了符合知识传播规范的文章。学术论文不仅是作者知识研究的结晶,还要经历严格的审核流程方能发表,堪称众多参与者共同带来的高标准学术成果,其知识价值可想而知。

而根据知网官网介绍,该网最早源于国家知识基础设施的概念,由知名大学发起,在多个行政部门的支持下,为全社会提供最丰富的知识信息资源和最有效的知识传播与数字化学习平台。作为知识基础设施,其管理方理应了解知识的长期

传播与分享,需要对应的市场化机制支撑,也就是现代知识产权机制。

知识产权机制确保智力成果所有人在一定的期限内,依法对其成果享有独占权,并受到严格的法律保护。没有权利人的许可,任何人或平台都不得擅自使用其智力成果。实施知识产权机制可以起到激励创新,保护社会智力劳动成果,并促进其转化为生产力的作用。

因此,知网未经赵德馨教授同意,将其上百篇论文加以收录,已经侵犯了对方的知情权。而包括赵德馨在内的读者下载论文必须付费,则意味着知网将论文变现,并且不给予著作方任何收益,剥夺了其知识收益。

这近乎于对智力成果所有人知识产权权益赤裸裸的侵占,与知网自称的知识基础设施应

有之义背道而驰,甚至连合格的商业机构都谈不上。毕竟在使用他人知识成果时,合规企业也要征得对方授权并付费,或者对后续变现收益按比例分享。知网如此做法显然不符合法律规定,也会让知识产权交易变成无本之末。如果任由这一套路继续,没有谁会愿意继续知识创作和生产,变成商业机构肆意掠夺的盘中餐。

教授起诉知网获赔70多万元,所获不多但意义重大。如果每个知网作者发现自己智力成果被侵权后,都能勇于拿起法律武器,就能形成集体维权合力,让侵犯知识产权的一方付出更大代价,也向各类组织机构发出明确警示:无论是怎样的知识变现模式,都必须尊重人类这一文明结晶的价值,并严格按照法律规定执行,否则将为此付出沉重的代价。

商业点评

卖包子能不能卖出一个麦当劳？

文/刘戈



作者为重阳金融研究院高级研究员

优客工场的创始人，当过开发商的毛大庆，下场卖起了包子。毛大庆曾任著名房地产公司万科的北京总经理，后来创业共享办公，有很高的社会知名度。这样的大佬人设，卖起了“贩夫走卒”的日常食物，让人颇感蹊跷。

企业大佬和包子档口巨大的反差，让毛大庆的包子引发了媒体的好奇心。毛大庆反复强调，他是真的卖，不是那种投资人参与顶层设计的创投项目，是正经合伙人，他还经常去店里包包子。店的名字也简单，直接就叫“毛大庆包子铺”。当然，真正开店干活的是一位名叫吕京璠的海归女生，现在时髦的说法叫主理人，她的名字体现在店的英文名字上——Yao food。她以前在美国搞高科技，新冠肺炎疫情暴发后，如传统老梗所说：“毅然放弃美国高薪，回到祖国怀抱。”

作为对快餐行业商业模式兴趣浓厚的一位观察者，我应该是最早去自费品尝毛大庆包子中的食客之一。在国贸饭店一层的美食城大排档里，我找到了传说中的包子铺档口。

在这个过程中，我竭力试图让自己的心情接近于1954年某一天的雷·克洛克，那一天他拜访了麦当劳。当时，作为奶昔搅拌机推销员的雷·克洛克专程从芝加哥开车几千公里来到洛杉矶，在圣贝纳迪诺小镇上找到了麦当劳。

那是一个坐落在路口边的小亭子，坐在车里观察了两个小时后，雷·克洛克进去找到了小店的老板，麦当劳两兄弟。在深入交谈了几个小时以后，他有了主意，第二天，他就主动提出了加入麦当劳，帮他们拓展新餐厅。

毛大庆的包子店是快餐美食城一个两米宽的档口，档口上的匾额灯箱中英文掺杂、时尚且国际范儿的设计与厨房内竹质蒸屉以及木制菜牌透露出的典型中式小吃氛围有一点小小冲撞，可能这是他们想要的感觉。

产品品类比较简单，主要有鲜肉咸蛋包、椒气包、婆婆麻豆腐包、毛奶奶秘制鲜肉包

从瑞幸咖啡创始人陆正耀卖小面，到已经上市的巴比馒头，以及优客工厂背书下的毛大庆包子，无不显示出资本对这个行业的青睐。这背后，绝不仅是下沉的选择，相反，是对中国餐饮工业化所蕴藏潜力的无限期冀，在这里，或许会出现中国的麦当劳或肯德基。

等6款包子，价格在3.5元到8元之间。同时，店铺还提供像小米粥、豆浆和凉菜等传统早餐食品，以及多款咖啡，咖啡类最贵单品为22元一杯的黑芝麻拿铁。

已经过了饭点儿，档口的人不多，我买了4个包子、一碟小菜、一杯豆浆，总共27元。包子的味道的确不错，价格比起我来之前的预期贵了些。当然在寸土寸金的国贸地区，这个价格原本已经是十分困难的了。

但在我看来，如果想成为一家真正全国性品牌的中式快餐店，价格一定让最普通收入的工薪阶层无心理负担的解决一顿饭。在北京，这顿饭不应该超过20元。

坊间最感兴趣的是，毛大庆为什么选择了包子这样一个行业，作为再次创业的对象？

他曾对媒体简单的回应，大意是，自己从小喜欢吃家里做的包子，另外，他创立的共享办公空间优客工场与共享际合作的

美食城曾孵化出许多网红餐饮品牌，如今自己也想下场尝试一下，说白了就是想实实在在做点儿接地气的事儿。老老实实的做，也没想什么远大理想和商业模式的规划。

经过一番实地考察，从运行的方式和产品，我的确感觉毛大庆说的是真心话，至少在目前从食品制作方式到服务规范，毛大庆的包子铺并不太像一个立志于发展为中国的麦当劳的商业模式。所以，也就收起了赶紧拿到特许经营权开几个加盟店，在若干年后以此实现财富自由的梦想。

在20世纪50年代后期，麦当劳开始开放加盟店，十多年后，最早加盟的店主们都发了财。他们加盟开设的店，都从小小的夫妻店档口升级为几百上千平方米的快餐厅。

不过，实际上从瑞幸咖啡创始人陆正耀卖小面，到已经上市的巴比馒头，以及优客工厂背书下的毛大庆包子，无不显示出资本对这个行业的青睐。这背后，绝不仅是下沉的选择，相反，对中国餐饮工业化所蕴藏潜力的无限期冀，在这里，或许会出现中国的麦当劳或肯德基。不管毛大庆有没有这个志向，10年、20年后，一定会有不少的快餐企业，凭借包子、面条的生意进入财富500强中的前列。

过去40年，中国工业化高歌猛进，迅速完成了工业化中期进程，目前已经进入工业化后期。工业化后期最显著的特征就是服务业的工业化。

先来回顾一下已经走完全部工业化过程的美国的工业化。美国工业化早期，在1865年之前就已经崛起，到如今仍在世界百强之列的品牌，有花旗银行、摩根大通，它们都是金融企业，金融业是在工业化之前就产生的，钱庄很早以前就已经出现了。

接着，19世纪以后，随着化学技术进步，工业企业开始做肥皂，清洁、洗衣、洗澡这些人类行为也和现代文明挨上边了。在这个阶段，出现了宝洁和高露洁，它们都是生产肥皂的企业，个人卫生用品，是人的最早的需求。

求，也是一个刚性需求。

到了工业化中期，也就是从1865年南北战争结束到1929年大萧条这60多年时间，出现了通用电气、波音、福特等机械企业，以及通用汽车等汽车企业。IBM最早是做打字机的公司，杜邦是化学工业公司，美孚是最早的石油公司，强生、辉瑞是医药公司。可口可乐、吉列、万宝路等日用消费品公司也在这个时期诞生。可以说，工业化中期造就了整个的工业体系，大部分的超级品牌都在这个阶段产生。

到工业化后期，从1930年到1970年，有一个非常有趣的转折。这40年中产生的企业，到现在还非常知名的顶级品牌，主要存在于食品、零售和时尚领域。麦当劳、肯德基、沃尔玛、耐克、星巴克这些巨头，都产生于这个时代。乍一看似乎觉得不合常理，技术越发达，商品技术含量不应该越高吗？实际上，在这个阶段，也出现了英特尔和惠普，但这两家企业现在已经掉出了百强之列。

再往后，信息化时代崛起。这是我们非常熟悉的时代，也只有这一阶段，中国企业的的发展，比如阿里巴巴、百度、腾讯等基本与美国同步。

往回看，值得注意的是，我们的品牌发展有一个很大的空白，正是在1930年到1970年这个时期，所产生的大量消费品和服务业品牌。

这个现象背后，涉及到另一个概念，叫做“丰裕社会”。这个词，最初形容的是上世纪中期的美国。那时，中产阶层急剧扩大，大部分国民进入现代生活方式。

在这样一个社会里，生产不只是满足生活需求，而是满足人们不断增长的欲望。

在丰裕社会下，有两个有趣的现象：

第一，收入提高了，好像可以买更贵的东西，但事实恰好相反，人们会去买更便宜的东西。为什么？因为需要买的东西更多了。

第二，具备普遍适用性的品牌，才能做成大品牌。以前的奢侈品消费分层特别清晰，比如劳

斯莱斯、奔驰和日产，不同的收入对应不同的消费档次。但是随着整个中等收入人群增加，在这个人数众多的群体，消费分层没有那么明显了。年薪几十万元和年薪十几万元的人，可能开同样的日本车，都吃麦当劳、肯德基。越是这样普遍适用的品牌，越具有生命力。所以在中国海天酱油和农夫山泉的股价会那么高，而可口可乐、麦当劳、沃尔玛，都是美国股市里面最值钱的股票之一。

现在的中国，正接近于上世纪中期的美国，工业化发展到一定程度，人民生活水平普遍提高，离“丰裕社会”越来越近。但不同于美国的是，我们还没有来得及经历完整的工业化进程，就碰上了信息化时代，而在“丰裕社会”中最典型的消费品、服务业，反而没有跟上。

以餐饮业为例，我们的大型连锁餐饮西贝莜面村、海底捞以及西少爷，它们在市场上的份额非常小，和麦当劳、肯德基、赛百味这样的规模完全无法相比。

不过，也正因为如此，这里才有巨大的机会。

从麦当劳进入中国第一天起，就有无数的人去学，大家都想做中国的麦当劳、肯德基，最早有红梁粱面，后来有真功夫、加州牛肉面，它们都声称自己是中国的麦当劳，但30年过去了，从严格意义上来说，没有一个能成为快餐巨头。

人们对麦当劳的认识有很多误区，很多人认为它迭代的都是其他的饭馆，但其实，麦当劳和肯德基迭代的是路边摊，就像我们街边的包子铺、煎饼果子摊。

现在的麦当劳，和它最初建立时已经发生了很大的变化，它的雏形，是加州一个小镇公路旁的汽车餐厅。这个餐厅是室外就餐的，那里有个停车场，大家沿着公路开到这里，买个汉堡包、薯条、可乐，坐在车上吃。直到若干年后，麦当劳才有了堂食。也就是说，早期的麦当劳，更像是一个外卖档口，而不是一家餐厅。外卖窗口更像一个食品商店，甚至一个工厂。

所以，很多餐饮企业想做连

锁快餐，为什么最后失败？因为它研究的是现在的麦当劳，而不是起家时候的麦当劳。要知道，麦当劳成为餐厅，已经是它发展了20年以后。

造就中国快餐业巨无霸品牌的责任毫无悬念的落在了包子身上。

首先，我们来看快餐最重要的一个属性：价格。还是以麦当劳为例，在上世纪50年代，汉堡的售价是15美分，咖啡5美分，薯条10美分，也就是说30美分一顿饭。那时候，一个美国的白领，一个月大概挣三四百美元。一个月的工资可以吃2000个汉堡。按照这个标准，放在北京，假如一个白领月收入1万元，那就是5元钱一个汉堡，加上饮料、薯条，大约十几元钱，这大概就是一个快餐的档次。消费者顿顿吃都不会有心理负担，才是真正意义上的快餐，能够普及的快餐。

在低价的同时，它的产品又能做到非常标准，大部分制作过程在工厂完成。每个汉堡的牛肉饼都是0.1磅，每个鸡块的大小也大部分一样。产品类别少，产品的配方调味都是固定的，制作和服务的每一个步骤都非常明确。每一个员工都熟悉所有流程，不需要担心厨师跳槽，也不用担心服务员离职，每一个人都可被取代。

真正的快餐还有一个重要特征是，可以单手进食，不需要餐具辅助，不需要餐桌，可以自带到任何地方享用。

从这些方面来看，包子似乎是最符合快餐属性的食品。它的价格便宜，一个大肉包子五六元钱，它也更容易标准化，制作程序较简单，配料种类少，国内包子生产配套设备的机械化水平，已经完全能达到标准化的要求。并且，包子不太受南北口味差异的影响，基本全国通吃。这些，都具备了可规模化的前提。

此前，巴比食品上市，成为“中国包子第一股”，给行业一个希望。我们可以期待，包子能够成为撬动中国“快餐业”的那根杠杆。前提是，它需要找到正确的方式。

自由谈

职场数字化“监控”，想要逃离不容易

文/朱昌俊



作者为媒体评论员

日前，某公司通过统计排查非工作流量信息，对员工在办公区域内看视频、听音乐等行为通报处罚，引发热议。

员工的这些行为被大家调侃为“摸鱼”，意为偷懒，不务正业。

听闻此事，一些网友“瑟瑟发抖”：我会不会也被公司“监控”了？

打卡签到、管理上网行为、追踪员工的沟通记录、视频监控办公场所……如今，企业通过各种数字化手段对员工进行管理。

职场数字化“监控”现象，的确正在变得越来越普遍。一来，网络化办公的流行，以及技术进步带来的监控成本的降低，都让企业对员工实施数字化“监控”变得越来越方便和容易；二来，整个社会都正在进入一个“数字圆形监狱”的时代，职场也很难例外。在今天，幼儿园、养老院等一些过去看来完全没必要“监控”的场所，都在纷纷依赖于监控设备进行监督，而更追求效率的企业，也自然有更强的动力去运用数字化“监控”手段。

也就是说，尽管听起来让人沮丧，但整个社会都在步入数字化技术普及带来的对人的“强监控”状态，却是不争的事实。

当然，技术进步，在带给社会巨大便利的同时，也在同步对

这一趋势之所以引发社会的担忧，就像当年流水线模式引发的争议一样，说到底是因为它容易造成对人的“异化”，与保障尊严、人性化、有温度的管理，构成一种内在冲突。在无孔不入的监控之下，员工的任何一个与工作无关的“状态”，都可能被精准监控到，从而影响到考核，这其实就是把人当成了“机器”。

颇为讽刺的是，过去的社会文化中，习惯强调“我是一颗螺丝钉，哪里需要哪里钉”，后来社会思潮转向，开始对这种思维进行反思。但在今天，置于“强监控”之下的职员，或才是最接近“螺丝钉”的状态。

企业对员工实施如此严格的监控真的有必要吗？这是我们讨论相关话题时，一个习惯性的追问。并且一种有着相当共识的答案是，这种严丝合缝的监控，不仅损害员工的工作主动性，不利于创新，还将降低员工对工作的满意度、引发负面的情绪体验等。就此来看，

严密监控员工显然与企业所追求的提高效率的目标并不完全一致。

但是，置于现实利益之下，上述解释看起来更像是旁观者一厢情愿的自我安慰，对企业而言缺乏足够的说服力。一方面，不同企业对于效率的要求是不一样的，更何况，所谓的“主动性”“创造性”，都显得极其主观，在企业客观的考核面前，完全可以忽略不计；另一方面，追求看得见的秩序感和约束感，几乎是任何机构与生俱来的基因，只要具备条件，就很容易付诸实施。所以我们看到，数字化“监控”现象，并不只是某一个行业的特定现象。

更不容忽视的一点是，在当前的经济下行压力之下，不少企业都有了更大的危机感，这个时候会衍生出更多的“强化管理”的冲动，而其中最容易实施的就是对员工监管和监控的强化。此外，疫情推动了线上办公模式的进步普及，也让数字化监控变得更显顺理成章了。

不过，正视职场数字化监控背后所蕴含的“必然性”，并不意味着就只能任由其无节制地的蔓延下去。一个以人为本的社会，应该从中找到平衡之道。

首先，技术在进步，对技术可能带来的“负面”影响的防范

，也应该与时俱进。无孔不入的数字化监控，最显性的一个负面影响，就是可能构成对人的隐私的侵犯。这方面，就需要对应现实，从法律上更精准地厘定个人隐私保护边界。

上个月刚刚生效的《个人信息保护法》第十三条第二款规定，按照依法制定的劳动规章制度和依法签订的集体合同实施人力资源管理所必须，个人信息处理者方可处理个人信息。也就是说，企业收集员工信息进行监控，理应提前告知员工，经过法定程序，得到劳动者认可。这一条款严格执行，至少意味着企业对员工的监控，并不是想怎么来就怎么来，它是有着“合规”成为的。

其次，数字化“监控”，还涉及对员工劳动时间的非法延长。这其中，有形的监控是存在于办公场所，而更可怕的是无形的“监控”，即无论是通过手机、邮件，还是社交工具，企业都可随时随地要求员工加班，导致工作与非工作时间的界限被彻底打破。针对这种情况，其实法律也应该有更明确的规制。

今年8月，最高法与人社部联合发布了十件超时加班典型案例，对工时制度、加班费用及劳动者休息休假权益等争议问

题的法律适用标准进行了明确，算是一个积极的信号。此外，今年以来，不少互联网大厂纷纷取消“大小周”和“996”工作制，也可以看作是对员工“监控”的一种有限放松。

需要注意的是，劳动者的劳动状态如何，能接受怎样的企业管理手段，归根结底还是与劳动者自我权利意识的觉醒程度息息相关。比如，在过去很长一段时间里，互联网行业的“996”似乎成为一种“先进”企业文化被推崇，但到今天它明显在遭遇更多的阻力，这背后有国家法律的跟进，但说到底也还是因为劳动者的接受意识正在发生变化。一个互为呼应的细节是，如今越来越多的年轻人“宁愿送外卖也不去工厂”，这背后很大程度上就代表着现代年轻人对于企业强监控模式的“用脚投票”。

不过，尽管数字化“监控”一再引发社会讨论，但在监控变得极其方便的当下，在隐私权保护，劳动者权益保护尚有待根本性强化的现实语境下，依然不能低估职场数字化“监控”的惯性力量。它需要法律的跟进，需要劳动者意识的觉醒，也需要全社会严肃审视技术进步与人的权利的关系，继而从制度上找到一种平衡。

央行“放水”1.2万亿为谁解渴

本报记者 张漫游 北京报道

经历了上半年“勒紧裤腰带”的日子，12月15日，中国人民银行将启动新一轮降准，预计可释放长期资金约1.2万亿元。市场再次沸腾，关于楼市变化的讨论亦甚嚣尘上。

按揭贷款松动

央行有关负责人表示，此次降准的目的是加强跨周期调节，优化金融机构的资金结构，提升金融服务能力，更好支持实体经济。

易居研究院智库中心研究总监严跃进认为，降准大背景下，银行信贷配置能力增强，这将有助于满足房地产行业合理合规的一、二手房认购等资金需求。

事实上，近期银行对个人住房按揭贷款的“收紧”局面已经出现松动。

“这个月来预约看房、买房的客户比上个月能多一倍。”某购房中介经理告诉记者，主要是银行贷款的放款速度快了，一些此前有买房意向但担心放款速度慢产生违约费用的客户便找过来了。“我们在和客户签合同时，有一个附加合同，其中提到，如果由于银行按揭贷款未到款等原因导致出现过户违约，客户需要按天支付整体房款万分之五的违约金。前一段时间，银行的放款速度很慢，最快也要3个月，慢的等半年也是有的。”

王晓(化名)正是担心产生违约金的购房者之一。“还有一个月就要进入违约期了，我们本来已经开始向周围的朋友凑钱了。没想

到，11月末我们再联系银行的时候就被告知马上可以放款了。”王晓回忆道，他此前办理贷款时，曾有中介告诉他，如果同意贷款利率上浮20%，有银行会争取优先办理放款。

“此前个人住房按揭贷款额度的确是比较紧张，我们给客户的反馈都是到年底可能没有额度了，最快要等到2022年1月才能放款。”某国有银行授信部人士告诉记者：“不过，最近我们被分配到新的额度，目前给放贷的主要是前期积压的客户，速度会快一些，但总的贷款审核没有放松。”

同策研究院研究总监宋红卫告诉记者，事实上，自11月份以来，个人住房按揭贷款放款的速度确实加快了，部分城市贷款利率也在下降。

保利投顾研究院研究指出，今年以来，在“三道红线+五档分类”的影响下，银行房贷额度紧张、利率不断攀升，首套房利率从1月的5.22%升至9月的5.41%，10月出现小幅回调，降至5.40%。前期利率上涨“过猛”的城市，出现边际改善，如广州、佛山、成都、惠州等年内首套房贷利率累计涨幅达80~

个月；在利率方面从具体城市来看，前期利率上涨“过猛”的城市，也出现下调。

业内人士认为，在降准大背景下，银行信贷配置能力增强，将进一步满足房地产行业合理合规的一、二手房认购。

但在开发贷领域，银行普遍给出的策略仍比较谨慎。某国有银行风险部人士告诉记者，一方面是楼市风险的负面影响还没有消除，另一方面现在是年底收官，额度受控，前期有部分开发贷可能还是要收回。



本报资料室/图

120BP，目前已有多家银行下调，其中广佛等下调10~20BP。

宋红卫认为，这样的变化主要是基于房地产市场健康稳定的政策基调，央行提出对于房地产市场“两个维护”的政策导向，政策向保障合理的住房需求转向。

保利投顾研究院亦赞同这一说法，同时他们分析称，民信贷表现好转的另一个关键原因是地方在中央积极引导下，加快落地执行修正。据保利投顾研究院观察，各地在“纠偏”基调的引导下，对居民端信贷的执行也有所修正，具体体现在增加额度、加快放款、降低资质要求、定向下调首付比例、放宽二手房贷款等。如广州、上海放款

周期从4~6个月降至最快1~2个月；青岛部分银行额度放开，放款周期回归正常的0.5~1个月。定向下调首付比例，如佛山外地客限购区域首付比例从4成降至3成；大连针对首套和优质客户，首付回调至2成水平。放宽二手房贷款，如佛山部分银行放宽接纳30年内楼龄的二手房贷申请。

政策的落地情况，在数据上已经有所体现。央行最新数据显示，11月新增居民中长期贷款同比，环比均多增。东方金诚研报分析指出，10月以房贷为主的居民中长期贷款同比恢复多增，11月环比同比多增且多增规模扩大到772亿元。

业内人士普遍认为，虽然此次降准对楼市释放的是积极信号，但其影响有限。

宋红卫谈到，首先，此次降准主要是应对短期的中期借贷便利(MLF)到期，新增的货币供应量相对较小；其次，降准后，商业银行的可贷资金增加不代表信贷额度增加，能否转化成信用扩张才是核心，毕竟金融机构还受贷款集中度的管理制约，原则上很难有突破。“最重要的一点是，当前房地产市场供需矛盾已经从供给端转移到需求端，当前购房者观望情绪较浓，即使有信贷支持，消费者也不一定买单。”

中国银行研究院研究员梁斯告诉记者：“此次降准为对冲式降

准，虽然累积将投放1.2万亿元流动性，但当天有9500亿元MLF到期，净投放流动性规模并不大。因此，对流动性环境的影响整体有限。当前经济下行压力有所加大，降准是希望金融机构能够在获得长期、零成本的流动性后，更好支持实体经济发展，并不是为了支持房地产市场，此次降准预计对房地产市场有限。”

某城商行公司部人士告诉记者，央行降准不会对银行的按揭利率及放款速度造成很大影响。“尽管央行降准将释放一定的资金，但是当前房地产贷款集中度管理制度已进入常态化实施阶段，商业银行受到监管机构的日常监测，各行在按

计划有序压降房地产占比，释放的资金将不会过多地流入房地产。”

上述国有银行风险部人士告诉记者：“从我们的角度来说，暂时还没有放开。尤其在开发贷领域，楼市风险的负面影响还没有消除，且现在是年底收官，额度受控，前期有部分开发贷可能还是要收回的，目前没有收到要放开的消息。”

谈及2022年楼市的变化，某国有银行投行部人士告诉记者，房企融资情况好转的速度仍比较缓慢，差的房企更是一时半会儿难以回血。“开发贷方面，额度可能会放一些，不过银行对房企还是选择性支持，毕竟风险还是有的。”

宋红卫认为，2022年预计个人住房按揭贷款主要有三方面变化，第一是按揭贷款的发放速度会进一步加快；第二是额度紧张的局面会有所缓解；第三是首套房房贷的利率有进一步下调的空间。

“今年以来，随着房地产市场政策收紧，房贷利率呈现‘前低后高’走势。近期中央政治局会议强调，‘促进房地产业健康发展和良性循环’，为房地产的发展指明了方向，后续政策将更趋合理，预计明年房地产业融资环境与今年相比将边际回暖。”梁斯认为，考虑到年初商业银行信贷额度充足，预计2022年上半年个人住房按揭贷款投放速度与今年下半年相比或有所加快。

存款搬家揽储难 银行依赖同业存单“补血”

本报记者 郝亚娟 张荣旺 上海报道

随着结构性存款持续压降、大额存单利率和规模“双降”，银行定期存款对于公众的吸引力不断降低，揽储压力在商业银行间可谓冷

暖自知。

据了解，在商业银行可以获得的各类固定期限的负债中，定期存款的平均成本通常低于同业负债成本，定期存款也因此被视为稳定的低成本资金来源。在此形势下，

银行负债端对同业存单的依赖度随即上升。《中国经营报》记者注意到，11月份商业银行的同业存单发行量和净融资额均较以往月份有较大幅度增长。

值得一提的是，12月6日，央行

宣布降准，预计释放长期资金约1.2万亿元。分析人士指出，银行负债成本压力将有所缓解，但从结构来看，商业银行仍面临负债稳定性不足的问题，未来或需调整资金投向，以适配负债端结构的变化。

此外，揽储难的背后还有存款搬家的原因。一位股份行零售客户经理表示：“很多零售客户更愿意去买低风险的理财产品，收益率比存款更有优势。现在我们的重点是加大对公存款的营销力度，比如要求贷款客户在我行开户，结算资金沉淀在账户形成低成本存款。”

“存款基准利率改革后，相对稳健的负债占比持续减小，银行对同业存单的发行需求显著上升。”中信

证券明明债券研究团队分析，6月起银行存款利率上限定价改革，存款利率上限有所降低，降低了对储户的吸引力，结构性存款的压降对银行负债端持续造成压力，银行揽储更困难。

这一现象与银行同业存单发行情况相印证。Wind数据显示，截至11月30日，11月同业存单总发行量已达到2.41万亿元，相比10月份大增近8000亿元，同业存单发

行保持高速增长。从净融资额来看，10月份以来同业存单净融资额翻正且保持高位，11月净融资额达到7592亿元。

明明债券研究团队还指出，央行近期的资金投放偏好短期，使得银行长期资金压力仍存。多种因素共同作用下，银行较为稳定的负债资金来源占比7月以来整体呈下行趋势，而存贷比则持续走低，负债端压力不断增大。

因素。光大证券银行业首席分析师王一峰指出，本次降准对银行综合负债成本改善的测算，并未考虑核心存款成本的运行情况。

王一峰认为，今年以来，一般存款与同业负债“跷跷板”效应较为明显，特别是股份制银行负债端稳存增存压力有所加大，尽管在存款利率报价机制改革后，中长期定期存款和大额存单利率降幅明显，但核心存款成本依然承压。若将这一块纳入LPR测算模型中，会

稀释降准对银行体系负债成本的改善效应。

“虽然成本降低，但商业银行仍面临负债稳定性不足以及未来负债成本上升的压力。结构性存款监管导致稳定性负债规模下滑，中小银行形势更为严峻。近一年来，中小型银行的稳定性负债占比下降了1.6个百分点，不利于银行投放中长期贷款。未来银行要调整资金投向，以适配负债端结构发生的变化。”明明研究团队亦提到。

政府部门降杠杆，基建融资需求放缓，信贷需求出现结构性的不足。

一面是央行释放流动性帮助银行增强信贷投放能力，一面是信贷需求疲弱，如何通过贷款投向的结构性调整来应对信贷需求疲弱的问题，成为银行下一阶段的工作重点。

银行哭诉：信贷需求哪里找

本报记者 郝亚娟 张荣旺 上海报道

“票价贴地生长，好几家银行只能再次降价收票。”有银行人士感慨道。

票据作为银行信贷的调节器，亦是信贷供需的“晴雨表”。《中国经营报》记者了解到，当前房地产销售遇冷，叠加

票据利率大幅下跌

“12月8日，3M票据收盘利率0.5%(盘中最低0.4%)；6M最低1.35%，收盘1.40%；12M最低1.84%，收盘1.86%左右。单日降幅少的品种下行10BP左右，最大的下行几十BP。多数品种均创电票历史新低，刷新了所有票据从业者的认知。”正信票据研创人方明表示。

中国银行研究院博士后杜阳指出，近日国有行、股份行作为承兑人的银票转贴现利率大幅下滑，其中3月期回落至0.49%的历史最低位，1年期也跌幅明显。

普兰金服副总裁周海滨向记者分析，票据价格波动的分析框架主要包括信贷供需、经济走势、货币政策、配置价值及技术分析。他指出，当前推动票据价格走低的原因主要是信贷供需、经济走势、货币政策，其中最核心、起决定因素的是信贷供需。

周海滨进一步指出，从4500多家已披露2021年三季报的A股上市公司看，受原材料和疫情影响，上市公司营收增速明显回落，毛利率小幅降低、三项费用率上升，单季净利润增速加速回落，从上可判断全国企业的新增贷款和票据承兑及贴现供给不足。再加上在控制房贷、城投平台的情况下，通过小微、碳减排、高科技、高端制造企业的信贷投放短期内难以弥补房地产和城投的信贷收缩，因此银行的信贷投放需求旺盛，而企业的资金需求减少是导致票据价格暴跌的核心因素。

“8月至今，企业和居民短期融资需求逐步修复，但房地产调控政策‘刚性’特征明显，中长期信贷融资需求偏弱，银行收票

欲望票据的未来走势，周海滨认为，预计明年一季度票据价格或将大幅度反弹至同业存单价格附近。同时，随着房地产贷款政策的边际放宽，加上万亿美元级碳减排工具将在一定程度上挤压银行持票规模，票据利率大概率会回到3%以上的正常水平。

信贷资金流向哪里？

根据中国人民银行披露的数据，三季度贷款需求指数为68.30，较一季度下降11.87%，其中制造业贷款需求指数为67.40%，同样较年初下降6.65%。

记者采访中了解到，信贷有效需求不足是银行普遍面临的难题。中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行战略研究部总经理杨海平坦言：“信贷需求不足和信贷投放空间的矛盾确实存在。信贷需求不足有以下原因，目前非金融企业债务率依然偏高，增加负债空间较小；实体经济主体出于对疫情等不确定性的忧虑，对项目投资和扩大生产持有谨慎态度；新的主体涌现虽然较快，但其有效融资需求增加较慢。

在中国银行研究院研究员王梅婷看来，目前的信贷需求不足并不是完全没有需求，一方面是大企业、特定行业融资需求受到限制或无法释放，例如房地产行业、高耗能行业，以及房贷等都受到国家宏观调控影响放缓下降；另一方面，小微企业中一些高耗能、产能过剩的行业是有旺盛的融资需求，但由于银行放款意愿不强，违约风险较高，呈现出信贷需求的结构性不足。

兴业研究宏观研究员郭于伟认为，当前经济中新旧动能分化日益加剧，高新技术行业的投资增速明显高于传统部门，是融资的潜在增长点。因此，商业银行可以通过贷款投向的结构性调整来应对信贷需求疲弱的问题。

郭于伟告诉记者，事实上，近期银保监会已经发文，要求努力实现科技企业贷款余额、有贷款户数持续增长，科技企业贷款有望成为继小微贷、绿色贷之后新的贷款增长点。

王梅婷则表示，中央对支农贷款、小微贷款等予以了更大力度的政策支持，监管部门放松了对房地产市场的信贷管控，未来银行可以加大对刚性住房贷款的支持和中小企业信贷支持。

根据双循环发展格局的构建要求，以国内大循环为主需要依靠内需拉动经济增长。杜阳指出，未来银行的信贷投放将更多着眼于绿色、消费、普惠、科技企业等领域，由增规模向调结构进一步优化，过去单纯依靠“垒大户”的粗犷型信贷投放模式会逐渐向助科技、重绿色、促普惠的精细化、高质量信贷投放模式过渡。

在信贷供给方面，王运金建议，一是灵活运用公开市场操作、中期借贷便利(MLF)等，精准调节市场流动性，保持合理充裕；二是运用支农支小、碳减排支持工具等结构性货币政策工具、降准、深化利率市场化改革等措施，优化金融机构资金结构，提升信贷投放能力，并引导金融机构加大对实体经济的信贷支持力度，推动市场贷款利率稳步下行，降低企业的融资成本；三是规范债券发行条件，维护债券市场秩序，保障债券发行的合理需求；四是合理调节相关政策，促进银行表外业务恢复性增长。