



资管评论

China Asset Management Review

ISSN 2095-6657



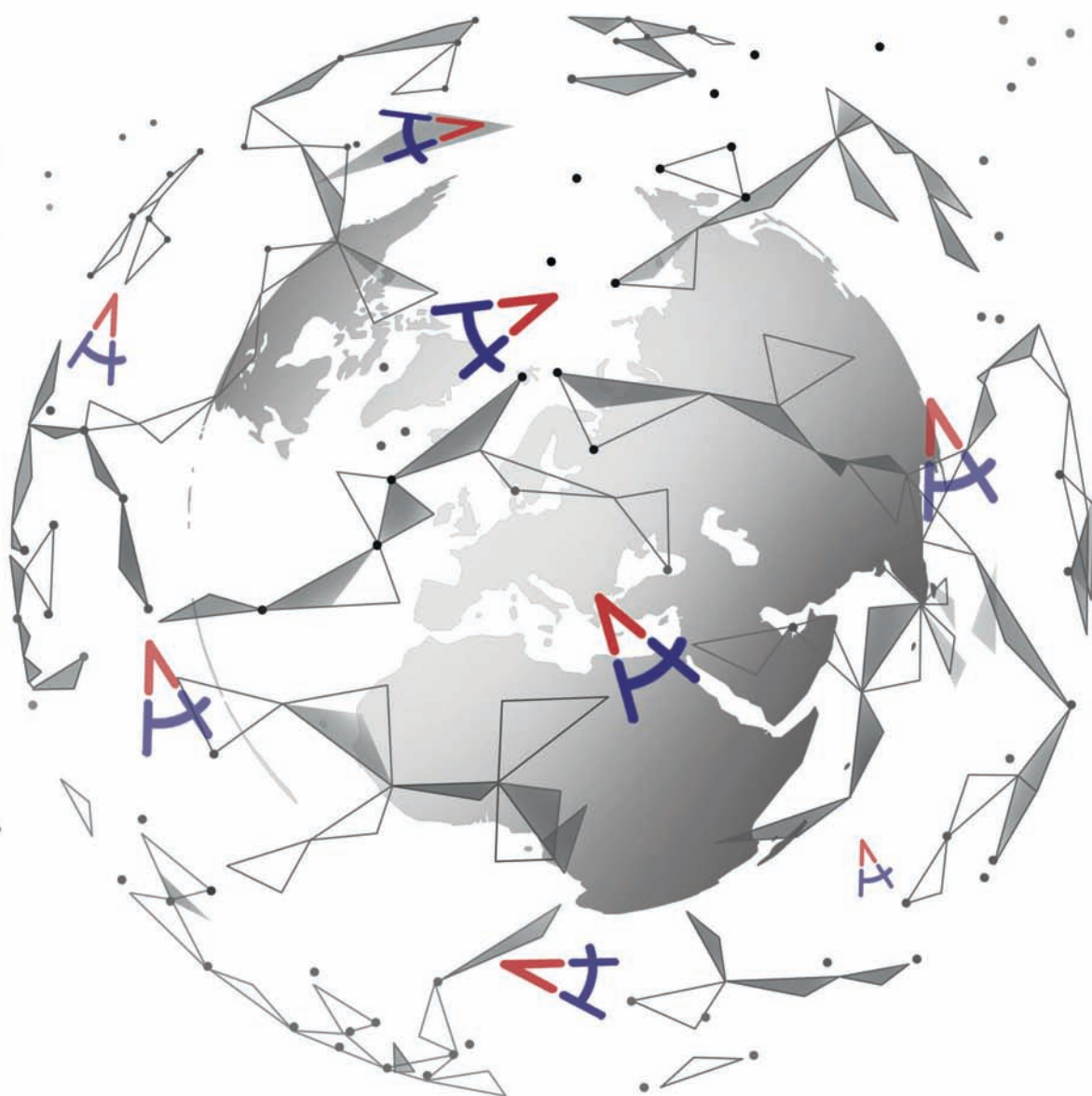
国家发展和改革委员会
中国战略新兴产业杂志社
中菊资产管理有限公司

主管
主办
协办

2020.05

DOA

重构未来





中源資產管理有限公司

专心专注 善作善成

雏菊机构 (www.daisybiz.com) 成员

政府引导基金、产业基金和PPP项下代表社会资本的定向投资基金的发起人和管理人
国内直接融资行业创新领导者

北京市东城区建国门内大街18号办公楼二座7层 100005

总机: 010-5763 0000 传真: 010-5763 0001



2020年第19期
总第247期

主管
国家发展和改革委员会

主办出版
中国经济导报社

声明

版权所有，如转载或引用本刊稿件或观点，请注明出处和作者，本刊保留法律追究权利。本刊转载作品未能联系到作者的，敬请作者见刊后与本刊联系，以便本刊邮寄样刊并支付稿酬。

中国战略新兴产业

CHINA STRATEGIC EMERGING INDUSTRY

社长 焦玉良
总编辑 朱永旗
执行副社长 陈东升
副社长 王磊 熊文娟

主任 朱永旗
副主任 方方

记者 卜文娟 杜壮 顾彦 徐晨曦 负天一
艾丽 贺博 黄歆 刘宝 王晓涛
潘晓娟 郭丁源 刘宝亮 公欣 栾相科
张治棠

地方宣传运营中心 龚德贤 朱春梅 刘丽

责任编辑 顾彦 负天一 方方

美术编辑 艾丽 赵涵

品牌推广部专员 赵涵
综合办公室主任 黄歆
专员 李晗 曹怀宇

中国战略新兴产业网总监 贺博
新媒体编辑 艾丽
中国战略性新兴产业研究院执行院长 王磊
研究院副秘书长 兰晓琳
中国新兴产业金融创新研究院执行院长 冯国辉

新闻采访与投稿热线 方方 86-10-63691686
学术论文咨询热线 王磊 86-10-57129913 86-10-60349435
广告电话 黄歆 86-10-63691650 赵涵 86-10-63691513
发行电话 黄歆 86-10-63691650 艾丽 86-10-63691514

杂志投稿邮箱 cseinews@163.com
图片 视觉中国 / IC Photo
印刷 北京博海升彩色印刷有限公司
广告经营许可证 京宣工商广字第0074号
法律顾问 北京市华泰律师事务所王郁生律师

国内刊号 CN10-1156/F
邮发代号 2-186
出版周期 周刊
出版时间 每月01日/08日/18日/28日
出版频率 每月01日、18日期刊；
邮局订阅 订阅周刊或分订可直接联系杂志社
定价 人民币20元 / 港币40元 RMB 20/HKD 40

本刊文章由万方数据知识服务平台收录
地址 北京市西城区广安门内大街315号信息大厦B座

总顾问 (排名不分先后)

邹家华 路甬祥 宁吉喆 解振华 张晓强 包叙定 曹健林 吴晓青 张桃林
刘谦 施尔畏 刘琦 田锦尘 王宏 干勇 聂振邦 王瑞祥 王心芳

国际战略顾问 (排名不分先后) 吉姆·罗杰斯 杰里米·里夫金

编委会主任 林念修

编委会副主任 李朴民

编委成员 (排名不分先后)

任志武 慕成元 任树本 何炳光 周晓飞 李仰哲 年勇 苏伟 施子海 冯中圣 徐林
高俊才 朱明 李方旺 王晓方 杨铁生 张相木 唐珂 徐强 贺燕丽 董扬 王亦宁

指导单位名单 (排名不分先后)

国家发展改革委高技术司 国家发展改革委办公厅 国家发展改革委产业司 国家发展改革委环资司 国家发展改革委价格司
国家发展改革委财金司 国家发展改革委规划司 国家发展改革委运行局 国家发展改革委农经司 国家发展改革委开放司
国家能源局新能源司 国家节能中心 财政部经济建设司 科学技术部战略规划司 科学技术部高新技术司 工信部节能司
工信部电子司 工信部规划司 工信部信软司 工信部通信司 工信部装备司 生态环境部环境影响评价与排放管理司
农业农村部科技教育司 国家知识产权局保护协调司 中国环保装备机械行业协会 中国汽车工业协会

战略性新兴产业发展部际联席会议成员单位名单

国家发展和改革委员会 科学技术部 工业和信息化部 财政部 教育部 人力资源和社会保障部 自然资源部 生态环境部
交通运输部 农业农村部 商务部 文化和旅游部 国家卫生健康委员会 人民银行 国务院国有资产监督管理委员会
海关总署 国家税务总局 国家市场监督管理总局 国家广播电视总局 国家统计局 中国科学院 中国工程院
中国银行保险监督管理委员会 中国证券监督管理委员会 国家能源局 国家中医药管理局 国家药品监督管理局
国家知识产权局 中国国家铁路建设集团有限公司

第二届战略性新兴产业发展专家咨询委员会委员名单

委员会主任 白春礼

委员会副主任 邬贺铨 王天然 詹启敏 曲久辉 潘云鹤

委员会秘书长 杜平

委员 (排名不分先后)

穆荣平 齐建国 薛澜 王昌林 徐长明 刘燕刚 顾学明 张军 韩秀成 欧阳钟灿 余晓晖 徐红梅 梅宏
程春平 叶甜春 朱森第 王田苗 史坚忠 顾行发 李中浩 金鹏 干勇 屠海令 徐坚 翁端 李青
张伟 王云鹤 王卫东 黄大昉 黄璐琦 马延和 程京 任晓常 张进华 欧阳明高 钟志华 戴彦德 王仲颖
王伟胜 张作义 许洪华 李爱仙 王亦宁 吴舜泽 柳冠中 廖祥忠 熊澄宇

中国战略性新兴产业联盟

理事长 张晓强

副理事长单位 (按加入先后顺序排名)



秘书长 陈东升



常务理事单位



理事单位



国家发展和改革委员会主管

中国经济导报

《中国经济导报》是国家发展改革委主管的国内外公开发行的综合性经济类报纸。依托国家发展改革委的信息、网络优势，以及与社会界的广泛联系，力求在国民经济和社会发展的战略规划、宏观经济政策、重大项目投资、产业、行业和区域经济、公司经营发展等方面提供权威性、前瞻性、实用性的独家消息。

导报主要包括要闻、国内新闻、世界经济等，包括产业、投融资及重大项目建设、债券、VC/PE、城市社会发展、涉及产业投资、高新科技项目投资，投融资债券发行情况等。

《中国经济导报》国内外公开发行，年价320元。邮发代号：1-184。全国各地邮局均可随时订阅。真诚欢迎合作交流。

中国经济导报网：www.ceh.com.cn

中国发展网：www.chinadevelopment.com.cn

诚招优秀合作伙伴

报社地址：北京市西城区广安门内大街315号
信息大厦B座中国经济导报社

邮政编码：100053

发行部联系人：李伟

联系电话：010-63691830

13810673298



 **中国发展网**
CHINADEVELOPMENT.COM.CN

国家发展改革委主管 中国经济导报社主办

中国发展网（www.chinadevelopment.com.cn）是经国家互联网信息办公室批准，由国家发展改革委主管、中国经济导报社主办的新闻信息服务网站，是集新闻性与服务性于一体的专业化网络新闻信息平台，是全国发展改革系统对外网络宣传和信息服务的重要窗口。

中国发展网主要业务基于国务院新闻办的批准，播发新闻信息，提供电子公告等新闻信息服务；基于国家发展改革委所赋予导报社职能，提供更符合新闻传播规律的全国发展改革及物价系统的新闻信息服务；基于国家发展改革委所赋予的招标公告、企业债券公告和价格公告等特许政务信息发布职能，建设相关信息数据库及与此相关的行业信息和企业信息等数据库，为目标人群提供更具价值的数据处理服务。

● 特色化的新闻服务：与专业化的数据业务相结合的新闻采编业务。

● 全覆盖的地方报道：中国发展网规划用三到五年的时间，依托报社现有覆盖全国的记者站，建设覆盖更加广泛、触角更加基层的地方报道体系，并在此基础上逐渐形成跨行政区、更符合市场配置的地方板块报道结构，建设“发展直播间”，独立制作视频访谈节目。

● 专业化的数据业务：依托报社及网站的特许信息资质，形成聚合经济建设领域项目信息、招投标信息、投融资信息及企业信息的行业数据平台。

欢迎社会有识之士开展频道建设、客户服务、社会宣传等广泛合作。

中国发展网：www.chinadevelopment.com.cn

發展戰略性新興產業
加快創新型國家建設

癸巳年 曾培炎

曾培炎同志题词

走望近施
創新服務

為中國戰略新興產業之志願
二〇一二年八月 鄒家華

邹家华同志题词

踐行創新驅動戰略
促進新興產業發展

路甬祥
癸巳年夏

路甬祥同志题词

發展戰略新興產業
提升實體經濟
優化經濟結構

祝賀中國戰略
新興產業志願

陳錦華
二〇一二年八月

陈锦华同志题词



DAISY COLLECTION

精致 匠心 品味 生活



更多产品信息
请扫描二维码



雏菊汇艺术品有限公司

VIP电话：400 810 1855

Email：info@daisycollection.biz Web：www.daisycollection.cn

地址：北京市东城区建国门内大街18号 雏菊金融中心 100005





总第 24 期

主管

国家发展和改革委员会

主办

中国战略新兴产业杂志社

协办

中菊资产管理有限公司

杂志投稿邮箱

chinavcpe@daisybiz.com

出版周期

月刊

出版时间

每月 18 日

定价

人民币 20 元 港币 40 元

声明

版权所有，未经允许，不得转载本刊文字及图片。本刊保留一切法律追究权利。



学术指导 赵洗尘 朱永旗

专家委员会

主 席 高振刚

委 员 (按姓氏笔画排序)

丁云龙 丁文韬 马 军 马 莉 王 庆 王华君 王华俊 王亦宁
 王建新 王晨阳 王惠敏 王福清 王嘉诚 巨国贤 邓 学 邓 勇
 艾 民 左世全 田继生 田舒斌 白 凡 冯福章 朱志刚 朱劲松
 任泽平 伞翔宇 刘 昆 刘 佳 刘元杰 刘扬声 刘志刚 刘明辉
 刘树臣 刘益春 许娟娟 孙 键 孙柏原 花小伟 李 军 李 婕
 李平祝 李兆森 李来华 李俊松 李跃博 杨 佩 杨 涛 杨仁文
 杨双全 杨华超 杨渊德 吴 立 吴 迪 吴顺达 余乐安 谷 咏
 辛本健 张 科 张 铭 张忆东 张玉香 张汉亚 张欣欣 张建昕
 张超凡 陈力平 陈国康 陈炎麟 陈学亮 陈显帆 陈炳炎 邵琳琳
 林秋朔 易孟林 周 炜 周世义 周海晨 郑 红 郑 武 郎国明
 赵 晓 赵长保 赵现樟 赵晓光 郝 峰 胡 皓 胡又文 皇甫晓涛
 侯立科 姜再勇 姚之驹 贺 军 骆建华 敖 刚 贾奕琛 贾跃民
 徐 彪 徐东华 徐昌华 奚家成 高远洋 黄 河 黄守宏 崔忠付
 葛察忠 韩 松 韩学松 温 平 谢 刚 鄢 凡 裘孝峰 瞿 猛
 鲍荣富 解玉平 窦以松 管爱国 潘向东 薛继军 鞠厚林 魏 涛
 特邀顾问 王 韵

主 编 高振刚

副 主 编 方 方

执行主编 李 森 方 方

编辑部主任 姜 杰

记 者

王晓涛 潘晓娟 张洽棠 杨 虹 栾相科 程 晖 郭丁源 李盼盼
 贺 博 徐晨曦 顾 彦 公 欣 负天一 杜 壮 卜文娟 刘宝亮
 刘 岸 黄 歆

责任编辑 负天一 顾 彦 方 方

美术编辑 北京艺星座国际文化有限公司

法律顾问 金彦平

目录 contents

◆ **映像**

10 上海“五五购物节”启动 百亿补贴提振消费

◆ **特别关注**

17 DOA重构未来

22 DOA相关常用词条规范解释

◆ **战略连线**

风波又起

电商平台、商家究竟谁分了更多奶酪?

28 佣金争议背后 谁在为外卖行业买单?

32 既相互嫌弃 又离不开彼此

平台与商家在博弈中共成长

35 电商“死亡”名单太长 企业还能突围吗?

◆ **战略连线**

40 央行数字货币魅力几何?

44 定向降准 引导信贷资金支持实体经济发展

◆ **资本前沿**

48 定增市场迎暖春 头部PE抢滩布局

50 2020影院的生存危机

◆ **微观察**

52 公募加速新三板投资

◆ **财经故事**

53 小红书直播晚了吗?

◆ **视点**

56 疫情造成11年牛市重大下滑
我们可能仅仅处于危机的开始

58 常州万兴：疫情防控有力 复工复产有序

60 海创汇“三个力”助力武汉经济复苏

◆ **产业投资**

64 什么是新能源汽车产业链最优选?
采用先进制造技术

67 2020年磷酸铁锂电池市场份额或将高增长

◆ **悦读**

74 活用理财金三角 小薪水变大财富

◆ **漫时光**

77 恰是人间春茶时

本期广告

封二 《值得珍藏的历史记忆》征订广告
中菊资产管理有限公司
P7 中国经济导报·中国发展网
P8-9 维菊汇艺术品有限公司
P16 公益广告
P26 新奥能源控股有限公司
P38-39 海尔卡奥斯物联生态科技有限公司
P47 杂志广告代理公告
P54-55 超威能源
P63 LIVALL力沃
P70-71 中国复合材料集团有限公司
P76 杭州华三通信技术有限公司
封三 水木创融
2020杂志征订启事
《领跑——“十三五”战略性新兴产业
重点区域发展前瞻与新产品新技术产业
化案例汇编》征订启事
封底



大屏幕上显示，“五五购物节”正式启动刚刚过去4分钟，上海地区消费支付实时金额就已经超过1亿元。IC photo/供图

上海“五五购物节”启动 百亿补贴提振消费

2020年5月4日，上海国际消费城市全球推介大会暨“五五购物节”启动仪式在上海国际会议中心隆重举行。这场活动不仅吸引了拼多多、苏宁易购等电商企业，还吸引到腾讯、美团点评、携程等几十家互联网公司，以及百联集团、上汽集团、红星美凯龙等大型企业。

“在这疫情蔓延、急需重振消费的关键时刻，我们决定举办‘五五购物节’，以覆盖全城的线上线下活动，激活城市的每一个商业细胞，促进消费回补和潜力释放，提振消费信心。”上海市委副书记龚正在致辞中表示。在活动期间，多家电商平台联合品牌店铺，通过发放现金消费券、线上线下一体化购物的模式促进消费。

作为上海首创的大规模消费活动购物节，“五五购物节”贯穿二季度多个重点节日，日日有活动，周周有亮点，130多项重点活动和700多项特色活动正陆续推出。

栏目主持：李淼



来自腾讯、京东、苏宁易购、百联集团、欧莱雅、携程等多家大型企业的老总们亲自上阵，推介企业在“五五购物节”期间将要举办的活动。IC photo/供图

声音

落实好中小微企业贷款延期还本付息

近日，央行联合银保监会组织召开全国金融精准扶贫工作电视电话会议，要求落实好已出台的各项支持政策，特别是中小微企业贷款临时性延期还本付息、扶贫小额信贷延长还款期限等。要实施差异化的监管政策，适当增加信贷政策弹性，统筹平衡好信贷投放和信用风险。

会议还强调，要提高保险保障水平，完善以“农业保险+大病保险”为核心的保险扶贫体系。认真总结金融精准扶贫典型经验，梳理研究金融扶贫政策的延续与优化，完善2020年后针对相对贫困地区的支持政策，发展普惠金融，做好与乡村振兴金融服务的接续。

国家发展改革委明确“新基建”范围

在近日的新闻发布会上，国家发展改革委首次明确“新基建”范围，并表示下一步将联合有关部门研究出台相关政策。

国家发展改革委创新和高技术发展司司长伍浩介绍，初步研究认为，新型基础设施主要包括3个方面：一是信息基础设施，主要是指基于新一代信息技术演化生成的基础设施；二是融合基础设施，主要是指深度应用互联网、大数据、人工智能等技术，支撑传统基础设施转型升级，进而形成的融合基础设施；三是创新基础设施，主要是指支撑科学研究、技术开发、产品研制的具有公益属性的基础设施。

面对疫情国际社会应团结合作

近日，上海合作组织银行联合体举办网络研讨会，国开行行长欧阳卫民在会上表示，面对疫情，国际社会比以往任何时候都更需要团结合作。各成员行应进一步携起手来，坚定支持本国应对疫情冲击，助力区域经济稳定和复苏。

欧阳卫民表示，面对疫情冲击，应积极发挥开发性金融逆周期调节作用，助力维护就业和社会稳定，促进国际产业链供应链有序运转，推动经济尽快恢复。同时，要更加注重风险防控，防范系统性风险。国开行愿与合作伙伴共同采取措施，支持受疫情影响的合作项目渡过难关。

“原油宝”事件值得行业警醒

近日，中行“原油宝”产品出现巨额亏损，导致不少投资人“一夜暴负”。人民网评论文章指出，“原油宝”产品暴露出的风险隐患、以及投资者保护意识的缺位，值得整个行业警醒。

文章表示，“原油宝”被宣传为理财产品，但其实质却是风险极高的类期货产品。看似是金融创新产品，其实质确是游走在监管灰色地带的金融产品。期货由专业的证监部门监管，而类期货谁来监管却比较模糊。未来，建议此类业务应由证监部门核准和监管，金融机构要开展相关业务，必须具备相应的投资者保护意识、专业人才和风险控制能力。

香港金融风险仍属可控水平

香港特区政府财政司司长陈茂波近日发表题为《暴力冲击及肺炎疫情下的金融安全》的网志。他表示，尽管新冠肺炎疫情对香港经济和金融市场造成压力，香港的金融风险仍属可控水平。特区政府会继续致力保障香港金融安全，这也是为国家安全要做好的把关工作。

他在文中介绍，为了确保银行的流动性和放贷空间，他联同金融管理局全力推动了多方面工作，确保市场上的港元资金、美元资金及银行内部资源都处于较充裕的状态，希望能便利银行积极向企业提供贷款，以渡过目前的经济难关。

数据

下降 6.8%

近日，国新办就2020年一季度国民经济运行情况举行新闻发布会。初步核算，一季度国内生产总值206504亿元，按可比价格计算，同比下降6.8%；一季度全国居民人均可支配收入8561元，比上年同期名义增长0.8%，扣除价格因素，实际下降3.9%；一季度全国居民人均消费支出5082元，比上年同期名义下降8.2%，扣除价格因素，实际下降12.5%。

国家统计局国民经济综合统计司司长、新闻发言人毛盛勇表示，从目前经济运行情况来看，3月份比1-2月份明显改善，这种势头应该能够延续下去，二季度会明显好于一季度。

14.1亿美元

近日，国务院联防联控机制就加强医疗防控物资出口质量监管工作情况举行新闻发布会，商务部外贸司司长李兴乾在发布会上介绍，中国从来没有限制防疫物资出口，而是想方设法为世界各地的采购提供便利和支持。

根据商务部统计，截至4月25日，74个国家和地区、6个国际组织与我国签署了192批次医疗物资商业采购合同，累计金额14.1亿美元。72个国家和地区、8个国际组织正与我国企业开展129批次商业采购洽谈。中国31个省区市通过市场化采购方式，已经向191个国家和地区出口了防疫物资。

2377.44万户

近日发布的《中国知识产权保护与营商环境新进展报告（2019）》显示，2019年，中国新设市场主体2377.44万户，同比增长10.6%。其中新设企业739.08万户，同比增长10.31%，日均新设企业2.02万户，新设企业活跃度70%左右，市场活力进一步增强。全年新设外商投资企业5.98万家，累计外商投资企业62.7万家，1亿美元以上外资项目834个，同比增长15.8%。全年实际利用外资9415亿元，同比增长5.8%，“一带一路”沿线国家、东盟国家对华投资分别增长36%和40.1%，我国保持全球第二大外资流入国地位。

317.9万元

央行调查统计司城镇居民家庭资产负债调查课题组近日发布的《2019年中国城镇居民家庭资产负债情况调查》显示，城镇居民家庭总资产均值为317.9万元，中位数为163.0万元。均值与中位数之间相差154.9万元，表明居民家庭资产分布不均。

具体来说主要体现在以下4个方面：第一，居民家庭资产集中度较高，财富更多地集中在少数家庭；第二，区域间的家庭资产分布差异显著，经济发达地区的居民家庭资产水平高；第三，高收入家庭拥有更多资产；第四，户主的年龄、学历水平及职业均影响家庭资产分布。

下降 5.1%

英国国家统计局近日发布的统计数据显示，受新冠肺炎疫情影响，2020年3月英国零售总额下降了5.1%，超过相关专家预测的4%，创下有统计以来最大跌幅。其中，服装行业零售总额与2月相比大幅下降34.8%；食品商店增幅创历史记录，达到10.4%。

这些数据揭露了疫情对已经在苦苦挣扎的英国零售业造成的巨大损害。据了解，受政府控制疫情的限制措施影响，3月以来，除超市、药店等必要商店外，英国的零售商店逐步停业，并且至少要到5月才会重新开张。

栏目主持：顾彦

1. 公募基金“入市”新三板

近日，证监会正式发布《公开募集证券投资基金投资全国中小企业股份转让系统挂牌股票指引》（以下简称《指引》），明确管理人要求和可参与投资的基金类型。要求基金管理人应具备相应投研能力，配备充足的投研人员。可参与投资

的基金类型为股票基金、混合基金及中国证监会认定的其他基金。

《指引》提到要严格防控风险。规定基金的投资范围仅限于精选层股票。要求基金管理人在机构内控、产品设计、投资限制、申赎管理、流动性风险管理工具、估值披露等

方面加强流动性风险管理，采用公允估值方法估值并依照证监会规定在法定情形下启用侧袋机制。要求基金管理人严格做好信息披露及风险揭示，切实做好投资者适当性管理。要求存量公募基金履行法定程序后，方可投资精选层股票。

评

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，各基金公司产品部会根据自己公司的投研实力、投资特点以及相关指引来设计合适的产品，预计部分基金公司会设计全部投资新三板的公募基金，也有公司会设计一定比例投资新三板、其余仓位投资其它股票的公募基金。

2. 保险专业代理公司、保险兼业代理机构许可证有效期设置将取消

近期，银保监会就《保险代理人监管规定（征求意见稿）》（以下简称《征求意见稿》）再次公开征求意见。此次《征求意见稿》与第一次公开征求意见稿相比，进一步坚持简政放权、放管结合、优化服务的主基调，变化主要体现在9

个方面。一是调整代理机构工商变更登记相关事项要求；二是调整保险兼业代理机构准入条件；三是修改保险中介行业自律组织的有关表述；四是取消保险专业代理公司、保险兼业代理机构许可证3年有效期的规定；五是明确保险机构高管

人员的近亲属经营保险代理业务应当符合履职回避的有关规定；六是规范保险专业代理公司的广告行为；七是调整区域性保险专业代理公司注册资本；八是明确提出加快建立独立个人代理人制度；九是加强对监管机构和监管人员行为的约束。

评

银保监会有关部门负责人表示，取消许可证有效期设置，就是落实“放管服”要求，加强和改进保险监管的重要举措。许可证有效期的取消，将激发企业活力，支持优质公司加快发展，同时，保险监管部门将进一步完善监管手段，加大对扰乱市场的劣质公司的检查和处罚力度，实现扶优限劣。

3. 商业银行小微企业金融服务监管评价办法明确

近期，银保监会起草《商业银行小微企业金融服务监管评价办法（试行）》（以下简称《办法》）并向社会公开征求意见。《办法》共六章三十二条，主要涵盖三方面内容。一是明确评价内容，设置标准化指标。对商业银行小微企业信贷投放情况、体制机制建设情况、重点监管政策落

实情况、产品及服务创新情况、监督检查情况等方面进行综合评价，明确具体指标、赋分规则及评价结果等级。二是确定评价机制，规范组织开展方式及流程。监管部门按照法人为主、上下联动的原则建立监管评价组织机制，按年度开展评价。评价工作分为银行自评、监管信息收集、监管初评、

监管复审、评价结果通报、档案归集等环节，各环节有具体的职责分工和工作要求。三是加强评价结果运用，充分发挥激励引导作用。明确评价结果的运用方式，突出与相关政策措施的协同，强化监管评价结果对商业银行提升小微企业金融服务水平的导向作用。

评

银保监会有关部门负责人表示，制定《办法》是银保监会推动商业银行缓解小微企业融资难融资贵的重要举措，通过整合小微企业金融服务监管政策要求，形成“一张清单、差别权重”的多维度综合评价指标体系，全面科学评价商业银行小微企业金融服务工作情况，引导和激励商业银行深入贯彻落实党和国家关于金融支持小微企业发展的战略部署，持续提升服务小微企业的质效。

4. 非银机构股东首次持有或累计增持股权不足5%事项的审批取消

近期，银保监会发布《中国银保监会非银行金融机构行政许可事项实施办法》（以下简称《办法》），取消部分许可事项。主要包括：取消对非银机构股东首次持有或累计增持股权不足5%事项的审批；取消因行政区划调整等原因引起的变更住所、因

股东名称变更引起的变更章程的审批；取消董事和高管在同质同类机构间平级调动职务（平级兼任）或改任（兼任）较低职务、金融租赁公司境外专业子公司及财务公司境外子公司从境外聘任董事高管等许可事项的审批。

此外，《办法》简化部分审批流程。

主要包括：简化非银机构合并事项许可程序，规定因非银机构合并引起的变更股权、注册资本等相关许可事项可与合并事项一并申请办理；合并金融资产管理公司投资入股境内外法人金融机构的“准入”、“准出”许可程序。

评

国家金融与发展实验室副主任曾刚认为，监管简政放权有利于提高效率，促进行业更加规范。“简政放权，规则明晰，有助于非银金融机构的发起、设立的规范和高效。另一方面，根据现有整体股权管理规范的方向，《办法》对相应内容进行修订，与银行业等金融机构保持一致，避免监管套利空间，也促进了非银金融机构中股权管理方面的规范，对发起人资质等有了更明确且严格的要求。”

5. 证券投资基金投资咨询业务准入门槛提高

近期，证监会起草《证券投资基金投资咨询业务管理办法（征求意见稿）》（以下简称《管理办法》），并向社会公开征求意见。

《管理办法》主要内容包括6个方面。一是明确业务类型和内涵，将《证券法》《证券、期货投资咨询管理暂行办法》规定的证券投资咨询业务、《证券投资基金法》规

定的基金投资顾问业务整合为证券投资基金投资咨询业务，并具体划分为证券投资顾问业务、基金投资顾问业务、发布证券研究报告业务等类别；二是分类作出准入安排，明确从事证券投资基金投资咨询业务应依法经中国证监会核准或者注册，并依据上位法的规定，明确了具体准入要求和申请审批程序；三是加强合

规内控要求，要求投资咨询机构健全合规管理、内部控制和风险管理；四是建立以机构为主体提供服务的业务组织方式，全面提升服务质量；五是完善人员管理和行为规范要求，严格从业人员和高管人员资质管理，要求投资咨询机构及从业人员诚实守信、勤勉尽责；六是健全退出机制，强化事后监管等。

评

东吴证券分析师胡翔认为，《管理办法》明确了从事业务的持牌要求，对于不合规的机构设定过渡期和退出安排，准入门槛较高，中小机构无法入围；其次，原则上只能向专业投资者推荐高风险资产投资顾问服务，对投资咨询业务进行全面规范，向普通投资者推荐股票的可操作性大大降低。



我们隔离病毒 但我们不隔离爱的传递

面向读者 | 面向作者 | 面向客户

中国经济导报社



DOA 重构未来

文 高振刚

近年来，随着新技术不断创新和新应用层出不穷，数字经济发展日新月异。加快推动数字产业化、产业数字化，促进数字经济与实体经济融合发展，已经成为全球经济发展的重要趋势。尤其是在新冠肺炎全球蔓延的冲击下，数字经济新动能加速崛起，不仅有效应对疫情影响，而且由此催生了新的经济增长点。

以5G、人工智能、工业互联网、物联网等为代表的新型基础设施，正在为我国产业转型升级和产业高端化发展提供数字基础设施保障，推动我国数字经济步入发展快车道。同时，也为互联网环境下数据治理和数据管理等相关技术的快速产业化带来了千载难逢的历史机遇。以Handle系统为核心的数字对象体系架构（Digital Object Architecture，简称DOA），是下一代互联网的关键技术和基础设施，由DOA和Handle技术演绎出的新模式、新业态、新产业，必将重构人类未来的经济、社会和生活。

各行各业共性难题：数据无法有序共享

当下，数字化转型已经渗入大众日常生活的方方面面。尤其是随着新冠肺炎疫情的蔓延，非接触、安全交互等需求显著增加，全球经济数字化转型全面提速。数字化转型的本质就是对异主导异地数据进行跨系统跨行业跨平台的互联互通互操作。而在这一进程中，各行各业都面临着数据无法有序共享等问题和挑战，数据孤岛、网络安全、系统分割、治理缺失等现实难题亟待突破。

第一，存在信息孤岛，有数据不能用。当前，数据治理过程中普遍存在“不愿、不敢、不能”共享的问题，导致海量数据散落在众多机构和信息系统中，形成一个个“数据烟囱”。一是不愿共享。多数机构都将数据作为战略性资源，认为拥有数据就拥有客户资源和市场竞争力，主观上不愿意共享数据。与之类似，各个机构内部也存在数据权属分割，数据所有权和话事权密切相关，各部门宁愿将数据“束之高阁”，也不轻易拿出来共享。二

是不敢共享。部分机构数据具有一定敏感性，涉及用户个人隐私、商业秘密甚至国家安全，数据共享可能存在法律风险，客观上给机构间共享数据带来障碍。三是不能共享。由于各机构数据接口不统一，不同机构的数据难以互联互通，严重阻碍数据开放共享，导致数据资产相互割裂、自成体系。

第二，数据质量不高，有数据不好用。高质量数据成为各行各业服务与创新的重要基础，也是大数据提升精准施策能力的关键前提。然而，数据质量不高的现象依然突出，给数据深入挖掘与高效应用带来困难。在完整准确性方面，由于缺乏统一的数据治理体系，有些机构在数据采集、存储、处理等环节可能存在不科学、不规范等问题，导致错误数据、异常数据、缺失数据等“脏数据”频频产生，无法确保数据的完整性和准确性。在一致性方面，由于各行各业业务条线繁杂、业务种类多样，多个部门往往数据采集标准不一、统计口径各异，

同一数据源在不同部门的表述可能完全不同，看似相同的数据实际含义也可能大相径庭，数据一致性难以保障。这给全局数据建模、分析、运用造成障碍，数据挖掘效果大打折扣。

第三，融合应用困难，有数据不会用。数据来源众多、体量庞大、结构各异、关系复杂。从如此繁杂的海量数据中挖掘高价值、关联性强的数据，需要高效的信息技术支撑和可靠的基础设施保障。信息资源利用大多停留在表面，数据应用尚不深入、应用领域相对较窄、数据与场景融合不够，导致数据之“沙”难以汇聚成“塔”，海量数据资源无法盘活，数据潜力得不到充分释放。

第四，治理体系缺失，有数据不善用。技术本身是中性的，技术运用的善恶完全取决于人。这一结论对数据同样适用。科技要向善，数据也同要向善。然而，由于法律法规尚不健全、数据治理体系还不完善、机构合规意识不足，数据“不善用”的问题较为突出。

数字对象体系架构（DOA）：互联网发展必然趋势

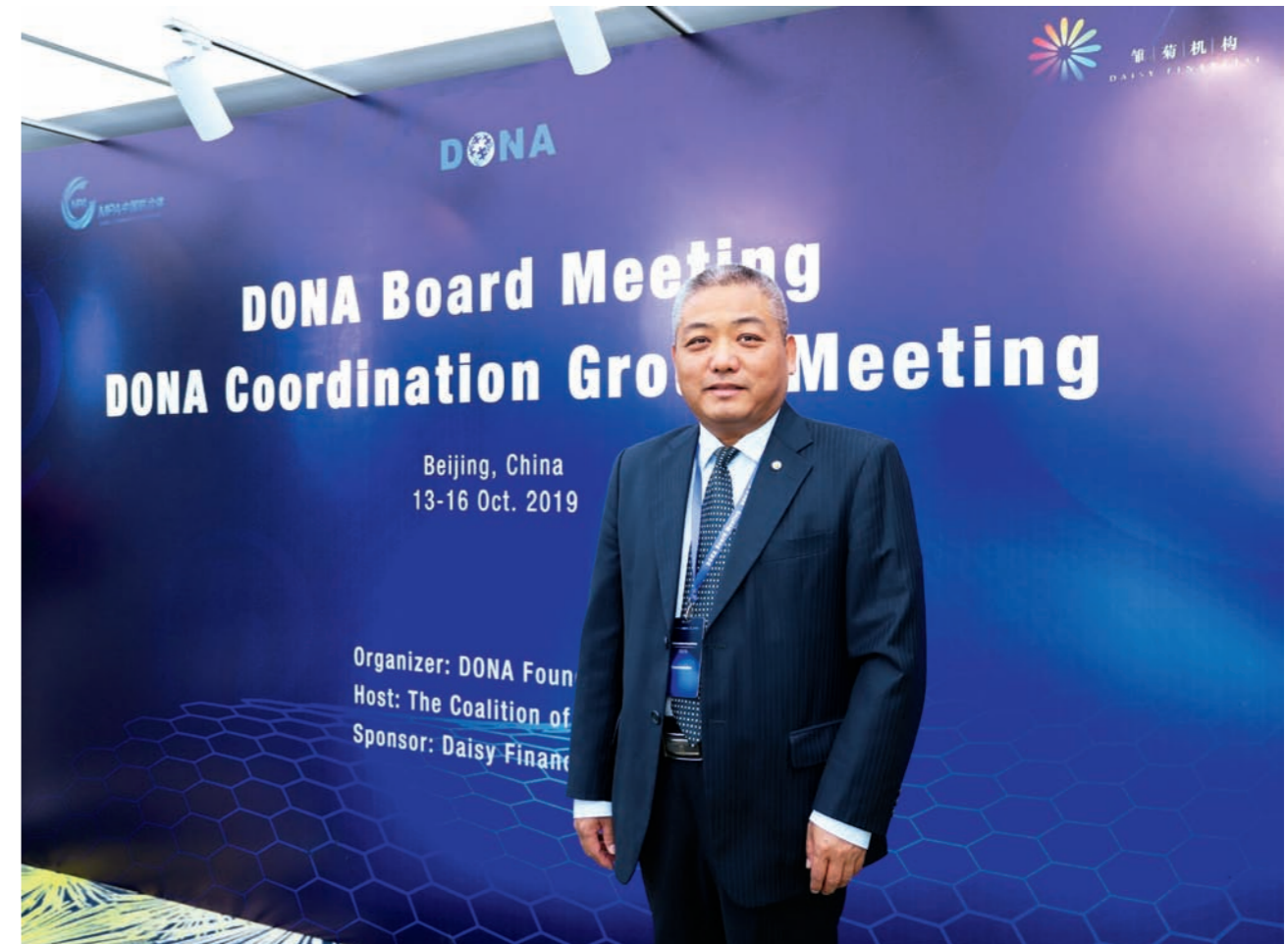
以 FAAMG（脸书、苹果、亚马逊、微软、谷歌）、BATJ（百度、阿里巴巴、腾讯、京东）为代表的消费互联网，不仅创造了一个又一个财富神话，而且彻底改变了人们的生产方式、生活方式和思维方式，为人类文明进步做出了积极贡献。

消费互联网架构的突出问题，主要表现在两个方面：一是数据孤岛和信息烟囱林立，无法有效解决互联网环境下各类异主、异

构、异地信息系统之间互联互通互操作等重大难题；二是互联网全球治理体系存在重大弊端，全球 13 个根服务器分布明显不合理，中国虽然是互联网大国，但是没有真正意义上的根服务器，

话语权十分有限。

以 Handle 系统为核心的数字对象体系架构（DOA），由“世界互联网之父”、TCP/IP 协议共同发明人、图灵奖获得者、数字对象编码规范机构（DONA）主席罗伯



>>MPA 中国联合体联席主席、雏菊机构专家委员会主席、北京西恩多纳信息技术有限公司董事长高振刚

特·卡恩发明，被誉为互联网的神经系统、数字空间的关键基础设施，有效解决了传统互联网的两个突出问题，从技术体系上形成了比较成熟且全球一致的 Handle 解析体系，从治理体系上构建了“平等、协商、共管”的全球治理机制，从应用领域上聚焦于大数据、工业互联网、智慧城市等方面。

DONA 是一家注册在瑞士日内瓦的非政府间、非盈利性国际组织，主要负责管理、维护 Handle 系统全球注册的稳定运营以及授权、协调和管理全球根节点（MPA）事务，得到了国际电信联盟（ITU）的支持。DONA 在世界各地规划部署 12 个全球根节点（MPA），目前已经部署了 10 个，相互之间

建立了平等、协商、共管的协调机制。这一机制，与习近平总书记一贯倡导的“网络的价值在于互联，信息的价值在于互通”、“网络空间命运共同体”、“加强数字基础设施建设，促进互联互通”、“推进数据有序共享”等互联网治理理念高度契合。

中国全程参与了 DONA 的建立，发挥了积极作用，抢占了重要位置，斩获了战略资源。由国家工业信息安全发展研究中心（CIC）、北京中数创新科技股份有限公司（CDI）、北京西恩多纳信息技术有限公司（CHC）组成的“MPA 中国联合体”，与 DONA 正式签署协议，运营部署在中国的全球根节点，并负责中国和亚太地区

Handle 技术的管理运营与应用推广。部署在中国的全球根节点，是 DONA 四个创始根节点之一，堪称“全球信息枢纽”，具有十分重大的战略价值。

近年来，党中央国务院大力推动实施工业互联网创新发展战略，标识解析体系建设是重中之重。我国工业互联网标识解析体系采用的是“融合型 Handle 方案”，就是以 Handle 解析体系为主，兼容 OID、Ecode、GS1 等基于域名解析体系（DNS）的技术方案，由全球根节点——国家顶级节点——二级节点——企业节点等四层架构和递归节点组成。党的十九届四中全会《决定》和刚刚公布的《中共中央国务院关于构建更加完善

的要素市场化配置体制机制的意见》，把数据纳入要素市场范围，明确提出要“加强数据有序共享”。DOA 和 Handle 技术能够发挥独特作用。

中国在 Handle 技术产业应用方面已经迈出了可喜的步伐，数字政府、智能供应链、重要产品追溯、智能路网监测、高校图书馆数据整合、数字出版、工业

数据分类分级管理、海关大数据有序共享等应用案例，使我国在 Handle 技术产业应用方面走在了世界前列，产业价值与增值效应日益显现。

数字对象体系架构 (DOA)：新型基础设施的“神经系统”

DOA 是以信息为主体，实现信息系统之间安全可控可信的数据互通的体系架构。概括起来，主要包含以下内容。

一个架构：数字空间的数字对象 (DO) 与现实世界的人、机构、物品、作品、行为等形成映射关系。DOA 就是对数字空间的 DO 进行标识、解析、信息管理和安全控制的互联网架构，能够有效解决异主、异构、异地数据之间的互联互通互操作。

两个基础协议：Handle 协议和 DOIP 协议。

三大场景 + 三个领域：抽象出人与机器、机器与机器、机器与机器 + AI 等三大应用场景；聚焦于大数据产业、智慧城市、工业互联网等三个应用领域。

四大功能：标识编码、解析服务、信息定义、安全控制。

五大优势：安全可靠、国际接轨、兼容对接、开放共享、分布存储。

自 2018 年 12 月中央经济工作会议提出“加强人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设”以来，新基建开始频繁出现在各类

政府官方文件和会议中。尤其是进入 2020 年，在疫情冲击下，新基建被提及的频率越来越高，相关领域投资能否有效扩大内需、刺激经济，成为社会各界广泛关注的热点。

国家发展改革委最近给出定义和范围阐释，新型基础设施是以新发展理念为引领，以技术创新为驱动，以信息网络为基础，面向高质量发展需要，提供数字转型、智能升级、融合创新等服务的基础设施体系。

目前来看，新型基础设施主要

包括 3 个方面内容。一是信息基础设施。主要是指基于新一代信息技术演化生成的基础设施，比如，以 5G、物联网、工业互联网、卫星互联网为代表的通信网络基础设施，以人工智能、云计算、区块链等为代表的新技术基础设施，以数据中心、智能计算中心为代表的算力基础设施等。二是融合基础设施。主要是指深度应用互联网、大数据、

人工智能等技术，支撑传统基础设施转型升级，进而形成的融合基础设施，比如，智能交通基础设施、智慧能源基础设施等。三是创新基础设施。主要是指支撑科学研究、技术开发、产品研制的具有公益属性的基础设施，比如，重大科技基础设施、科教基础设施、产业技术创新基础设施等。

和传统基础设施相比，信息基

础设施、融合基础设施、创新基础设施等，本质上就是数字基础设施。DOA 主要解决的就是互联网环境下各类数据的标识编码、解析服务、信息定义和安全控制等关键问题，是数字化转型的重要支撑。

简言之，DOA 既是数字基础设施的重要组成部分，又是信息基础设施、融合基础设施、创新基础设施的“神经系统”。

重构未来：赋能经济、赋智社会、赋值生活

DOA 重构未来经济。近年来，全球数字经济规模不断扩张，正在成为新的全球竞争制高点。我国拥有发展数字经济的坚实基础，截至 2020 年 3 月，我国网民规模为 9.04 亿，互联网普及率达 64.5%。随着互联网加速与产业融合，数字经济已经成为我国经济发展的新引擎。解决信息互通问题，是数字经济发展的方向。基于 DOA 和 Handle 技术的有关产业应用，商业模式初显端倪，有可能颠覆 BATJ 和 FAAMG 形成的消费互联网格局。比如，基于 Handle 可以开发出更具价值的类似淘宝、微信、搜索等产品，每一个产品的商业价值或许都以千亿美元计量。Handle 与 5G、人工智能、区块链等新兴技术可以有机融合，衍生出更多的商业模式。更加难得的是，这些对传统互联网的改造升级，可能并不需要大幅增加成本。从 Handle 技术上讲，已经比较成熟；从市场需求上讲，工业、农业、服务业等产业领域已有大量现实需求，在资本助推下，“杀手级”应用很快就会出现，引爆全球十万亿级新兴产业。令人可喜的是，由 MPA 中国联合体倡导和主办的“DOA 论坛”，已经

在我国成功举办了三届，逐步成为全球盛会，日益凸显世界影响力。

DOA 重构未来社会。大数据的蓬勃发展，推动社会治理模式发生巨大变化，为提高我国社会治理智能化水平开辟了广阔空间。在大数据时代，更多依靠数据进行决策，利用数据预测社会需求、预判社会问题、增进社会共识，从经验治理转向数据治理。从社会治理的真实需求出发，DOA 支撑建立数据分类分级分层管理模式，赋智基于数据有序共享的社会治理，包括数字政府、智慧城市、应急管理、协会商会信息定义管理、个人隐私保护等，大大提升疫情防控常态化情况下的公共服务能力和数字化服务水平；DOA 支撑建立“数据私人化、公开自主化、共享秩序化”的社会数据共享机制，为社会治理体系的变革提供了新理念、新方法和新手段，推动社会治理方式由简单粗放向精准预测、智能决策、科学治理转变，从而达到更透明公开、更具前瞻性、更加人性化的治理效果，使城市发展与社会运行更加智慧、安全、高效。

DOA 重构未来生活。当前，大众生活已极大数据化，每个人不仅

是数据的消费者，同时也是数据的生产者。随着各类数据的安全可溯，人类生活一定会高度便利和智能，价值化、场景化、个性化成为未来发展趋势。DOA 将从根本上改变人们的思维方式、交流方式、娱乐方式等方面，为人类的创新生活增添价值：一是从数据资产角度，建立“我的数据我做主，你的信息你负责”的数据确权支撑机制；二是从数据存储角度，实现“物理上分散，逻辑上统一”的分布存储模式；三是从数据共享角度，创建“数据私人化，公开自主化，共享秩序化”的共享支撑体系；四是从数据收益角度，形成“产业链上每一个环节都获益，价值链上每一个角色都各取所需”的利益分配格局。

未来经济增长、社会发展和人类生活，正在发生一个重要变化，就是世界变“深”了。万物可以互联，彼此可以互探。全球化从互联网变成互利网，又从互利网变成互信网。人类网络制造的麻烦，最终也只能由人类网络来修复——5G 改变社会，DOA 重构未来。

(作者系 MPA 中国联合体联席主席、雏菊机构专家委员会主席、北京西恩多纳信息技术有限公司董事长)





DOA 相关常用词条规范解释

■ Handle System: Handle 系统 ■

Handle 系统是由 DONA 基金会进行运营和管理的一套互联网全球分布式系统。它是由“互联网之父”、图灵奖获得者、TCP/IP 协议联合发明人罗伯特·卡恩 (Robert Kahn) 于 1994 年发明。Handle 系统实现了数字对象体系架构 (DOA) 的核心功能: 标识、解析、信息管理、安全认证。

Handle 系统定义了一套成熟兼容的编码规则、拥有一套稳定的后台解析系统和一个自主可控的全球分布式管理架构, 是一套起源于互联网、以实现信息系统的互联互通为目标的标识注册、解析服务、信息管理、安全控制的技术体系。在 Handle 系统的支撑下, 可实现异主、异构、异地信息系统之间的安全互操作。

■ DONA: DONA 基金会 (DONA Foundation) ■

DONA 是 DONA Foundation 的缩写, 中文名称为“数字对象规范命名机构”。由国际电信联盟 (ITU) 与美国国家研究创新机构 (CNRI) 共同发起设立、注册在瑞士日内瓦的非政府间、非盈利性国际组织, 该组织致力于推动 DOA 的应用, 并负责全球 Handle 系统的运营与管理。

DONA 基金会为 DOA 的技术协调、发展、应用以及其他公共利益相关的应用等, 提供管理、软

件开发及其他战略服务。包括对 DOA 的支撑、管理及其应用的科学、技术、体系、性能以及逻辑扩展和后续工作。

DONA 不受制于任何一个国家, 为公众利益而独立运营。DONA 基金会负责授权、认证和协调全球多极最高授权管理者 (MPA), 对于 Handle 系统的标识、注册、解析服务进行总体管理、维护和协调。

■ MPA: 全球多极最高授权管理者 ■

MPA 是英文 (Multi-Primary Administrators) 的缩写, 中文名称为“全球多极最高授权管理者”, 又称全球根节点。由 DONA 负责授权、认证和协调, 简称全球根节点 (MPA)。DONA 基金会规划在全

世界部署“12+1”个全球根节点 (MPA), 其中的“1”是指部署在国际电信联盟 (ITU) 的全球根节点, 专门为联合国及相关国际组织提供服务。目前, DONA 已经在全世界部署了 9+1 个全球根节点

(MPA), 分别部署在美国、中国、德国、英国、沙特、南非、卢旺达、突尼斯、俄罗斯, 以及国际电信联盟 (ITU)。各个 MPA 之间, 本着平等、协商、共管的原则建立了良好合作机制。部署在不同区域的 MPA 拥有对本区域 Handle 系统运营服务的自主权, 可制定和执行本区域相关管理政策并分配管理 Handle 前缀资源, 既能保证国际接轨, 又实现了自主可控。

2014 年 7 月 3 日至 4 日, 在瑞士日内瓦召开了“DONA 理事会第一次全体会议”和“全球多极最高授权管理者 (MPA) 预备会议”。DONA 基金会成立时, 明确了首批设立的 4 个全球多极最高授权管理者 (MPA) 分别为: 美国国家研究推进公司 (CNRI) 【美国】、“CIC-CDI-CHC 联合体” (MPA 中国

联合体) 【中国】、哥廷根科学数据分析与处理有限责任公司 (GWDG) 【德国】、国际电信联盟 (ITU) 【瑞士】)。

部署在中国的全球多极最高授权管理者 (MPA), 由国家工业信息安全发展研究中心 (CIC)-原工信部电子科技情报研究所 (ETIRI)、北京中数创新科技股份有限公司 (CDI)、北京西恩多纳信息技术有限公司 (CHC) 组成的“CIC-CDI-CHC 联合体” (简称 MPA 中国联合体) 负责运营, 其服务覆盖中国及亚大地区, 对所服务范围 Handle 系统的管理、运营和推广应用具有自主可控的管理权, 可自主设计并建设分布式的国家解析节点以及行业节点。MPA 是数字空间的关键基础设施, 可充分保障数字信息安全, 有效服务“网络强国”战略。

■ CIC-CDI-CHC 联合体: MPA 中国联合体 ■

CIC-CDI-CHC 联合体, 是由国家工业信息安全发展研究中心 (CIC)、北京中数创新科技股份有限公司 (CDI)、北京西恩多纳信息技术有限公司 (CHC) 组成的联合体, 简称 MPA 中国联合体。主要负责运营管理 DONA 部署在中国的全球根节点, 其服务覆盖中国及亚大地区, 对所服务范围内 Handle 系统的管理、运营和推广应用具有自主可控的管理权, 可自主设计并建设分布式的国家解析节点以及行业解析节点等。

——CIC: 国家工业信息安全发展研究中心

国家工业信息安全发展研究中心, 是支撑我国工业领域信息安全的国家级研究与推进机构, CIC 是英文 CHINA Industrial Control Systems Cyber Emergency Response Team 的缩写, 其前身是成立于 1959 年的工业和信息化部电子科学技术情报研究所 (ETIRI)。2014 年 12 月, CIC 与北京中数创新科技股份有限公司 (CDI)、北京西恩多纳信息技术有限公司 (CHC) 组成的“CIC-CDI-CHC 联合体”, 与 DONA 签署协议, 正式成为 DONA 部署在中国的 MPA, 负责 Handle 系统在中国的注册、解析、运行

安全保障等管理。

——CDI：北京中数创新科技股份有限公司

北京中数创新科技股份有限公司是一家注册在中关村科技园区的高新技术企业，CDI 是其英文 Content Digital Innovation Technology Co., Ltd. 的缩写。

CDI 公司早在 1998 年起就致力于互联网标识解析技术的研究，是国内最早研究 Handle 技术及应用的企业，并始终处于数字对象标识、解析和信息管理服务领域的技术前沿，是采用 Handle 技术进行数字标识及资源管理的领先企业。CDI 对于 Handle 技术在中国的研发和推广具有独特的优势，与 Handle 技术的发明人罗伯特·卡恩有着长期的合作关系。CDI 于 2012 年成为“物联网标识管理公共服务平台”的主要承建单位之一，并在工业互联网领域开展了多项示范应用。

2014 年 12 月，CDI 与国家工业信息安全发展研究中心（CIC）-原工业和信息化部电子科学技术情报研究所、北京西恩多纳信息技术有限公司（CHC）组成的“CIC-CDI-CHC 联合体”，与 DONA 签署协议，正式成为 DONA 部署在中国的 MPA，负责

Handle 技术的研发、解析、推广和应用，运营服务覆盖中国及亚太地区，是 Handle 系统在中国的重要运营机构。

——CHC：北京西恩多纳信息技术有限公司

北京西恩多纳信息技术有限公司是一家专注于下一代互联网关键基础设施——Handle 解析系统的服务提供商，CHC 是其英文 Corporation for Handle Services in China 的缩写，CHC 以主导中国 Handle 标识解析服务技术标准、打造中国 Handle 标识解析领域第一品牌为宗旨，主营 Handle 技术行业应用与增值开发等业务，是“物联网标识管理公共服务平台”的主要承担单位之一。

北京西恩多纳信息技术有限公司，拥有优秀的团队，与国家工业信息安全发展研究中心（CIC）-原工业和信息化部电子科学技术情报研究所、北京中数创新科技股份有限公司（CDI）组成 CIC-CDI-CHC 联合体，获得了 DONA 基金会的授权，成为 DONA 部署在中国的 MPA。公司拥有多项软件著作权和专利，负责 Handle 技术在中国乃至亚洲大洋洲区域的推广应用、商业开发和投融资业务。

■ DO：数字对象 (Digital Object) ■

随着信息技术的飞速发展，人们将互联网上所有事物、流程、服务和各类数据抽象成数字对象（Digital Object），进而使信息的管理和共享能够

独立于主机设备、独立于应用系统，并且能够通过一组统一的规则获取信息的属性、访问权限、系统接口等内容。

■ DOA：数字对象体系架构 ■

DOA 是 Digital Object Architecture 的英文缩写，中文名称为“数字对象体系架构”。DOA 将互联网上所有事物、流程、服务和各类数据抽象成数字对象（DO），进而使信息的管理和共享能够独立于主机设备、独立于应用系统，并且能够通过一组统一的规

则获取信息的属性、访问权限、系统接口等内容。DOA 主要包括 Handle 协议和 DOIP 协议两个基础协议，具备标识编码、解析服务、信息定义、安全控制等核心功能，具有安全可靠、国际接轨、兼容对接、开放共享、分布存储等突出优势。

■ ATSD：数字对象体系架构应用技术与标准促进组织 ■

ATSD 是 DOA Application Technology & Standardization Development Organization 的英文缩写。ATSD 由国家工业信息安全发展研究中心、北京中数创新科技股份有限公司、北京西恩多纳信息技术有限公司、中国信息通信研究院、中国电信集团等机构于 2017 年

联合发起创立，是一家注册在香港的非政府间、非盈利性国际组织，主要致力于推动 DOA 的应用技术开发和应用标准促进工作。ATSD 与 DONA 是联络关系（Liaison），ATSD 接受 DONA 的指导、协调和监督。

■ GHR：全球 Handle 注册 ■

GHR 是英文 Global Handle Registry 的缩写。分布在全球的 10 个 MPA，自主管理和运行部署在本地的 GHR 系统，共同实现并维护 DONA 的全球 Handle 注册，并提供 Handle 全球根解析服务。按照 DONA 制定的规则，目前各 MPA 管理下的 GHR 系统之间已经建立并实现了同步机制，即各个 MPA 在其管理的 Handle 顶级前缀下，自主分配和管理该顶级前缀下的所有 Handle 前缀，每个 MPA 管理的

一级前缀（指含有一个分隔符“.”的 Handle 前缀）的相关信息，都必须同步至其他所有的 MPA 管理的 GHR 系统。

GHR 系统之间的同步机制，不仅保证了全球 Handle 顶级和一级前缀信息的一致性，也为 Handle 根解析服务提供了多重备份功能，当某个 MPA 管理的 GHR 系统发生故障时，其余的 GHR 系统可以代替该 GHR 系统，继续提供根解析服务。

■ ARS：全球辅根节点 ■

ARS 是英文 Additional MPA GHR Resolution Services 的缩写，直译为“附加的 MPA GHR 解析服务”，ARS 就是全球辅根节点。

尽管全球 GHR 系统之间已经建立并实现了同步机制，且各 GHR 系统在提供根解析服务时可以互为备份。但是，这种机制并不能完全满足 Handle 系统应用快速发展的需要。就我国来说，一方面随着“中国制造 2025”的全面展开，以工业互联网为代表的大规模应用对 Handle 标识解析系统提出了“高并发、低延时、高可靠”等更高的要求；另一方面，我国与境外的网络连接在带宽等方面存在诸多限制，以境外的 GHR 系统作为我国根解析服务的备份是不现实的。因此，自 2014 年起，每年的 DONA 理事会年会上，MPA 中国联合体都提出了相关的要求，2017 年，DONA 理事会经过讨论表决，同意授权中国 MPA 根据自身的需求，部署 2-3 个 ARS。目前，MPA 中国联合体获得的 3 个

ARS，1 个已经在香港部署并完成了调试，另外 2 个即将部署在内地。3 个 ARS 部署完成后，有关信息将在 DONA 备案，与全球根节点一起，为 Handle 系统提供强大的根解析服务。

ARS 的基本职责：一是遵照 DONA 及中国 MPA 的相关规则，与 GHR 及其他全球 Handle 解析全球辅根节点一起共同完成根解析；二是部署在中国的 Handle 解析全球辅根节点，是中国境内 Handle 解析的首要解析节点，分流 GHR 的主要负载；三是优先支持国内 Handle 解析请求，在接受境外的 Handle 解析请求时，职责与 GHR 相同；四是做好安全防范措施，保障根解析节点的安全、可靠、稳定；五是定期向 MPA 提交根解析节点的解析和运行情况，参与撰写并共同发布根解析运行报告；六是共同参与 Handle 核心技术的研发及相关标准的制定。

■ ITU：国际电信联盟 ■

ITU 是 International Telecommunications Union 的缩写，中文名称为“国际电信联盟”。ITU

是 DONA 的联合发起者之一，2014 年与 CNRI 共同发起创建了 DONA。

■ CNRI：美国国家研究创新机构 ■

CNRI 是 Corporation for National Research Initiatives 的缩写，中文名称为“美国国家研究创新机构”。CNRI 是 DONA 的联合发起者之一，2014 年与 ITU 共同发起创建了 DONA。CNRI 于

20 世纪 90 年代发明了 Handle 技术，是 Handle 系统核心技术的研发机构，DONA 成立以后，CNRI 已经将 Handle 系统相关的知识产权无偿移交给 DONA。



新奥能源控股有限公司

ENN Energy Holdings Limited

新奥能源（原新奥燃气，股票代码 02688.HK）于 1992 年开始从事城市管道燃气业务，是国内规模最大的清洁能源分销商之一。

通过二十多年的经营实践，新奥能源成功构建了以天然气等清洁能源为主要产品，以城市民用、园区、公建、交通和工商业用户为终端客户，以城市燃气、园区能源、交通能源和分布式能源为主要业务领域的能源分销体系，为客户量身定制清洁能源整体解决方案。

公司根据用户多样性用能需求，运用互联网和泛能技术，打造快速精准高效的互联网能源运营平台，通过全面信息化、市场与战略绩效机制等管理手段，持续优化运营机制，不断提高卓越运营能力，为用户持续创造价值，努力成为受人尊敬的清洁能源服务商。

目前，公司在全国 17 个省、直辖市、自治区成功运营 152 个城市燃气项目，400 多个园区。为 1200 多万居民用户和 56000 多家工商业用户提供城市燃气及各类清洁能源产品与服务，敷设管道近 60000 公里，日供气能力超过 8000 万方/日，投资、运营 576 座天然气汽车加气站（306 座 CNG 加气站和 270 座 LNG 加气站），中国大陆市场覆盖城区人口超过 7100 万。在越南河内、岷港、胡志明市经营城市燃气业务，在北美、欧洲从事交通清洁能源业务。公司总资产超过 470 亿元人民币，拥有 400 多家全资、控股公司和分支机构，员工 28000 多人。



风波又起 电商平台、商家究竟谁分了更多奶酪？

近日，餐饮业与美团外卖的矛盾持续发酵。受疫情影响，餐饮业的生存空间被进一步挤压，这激发了商家与平台之间的矛盾。商家、消费者、外卖平台都在叫苦，抽成过高商家赔钱，外卖价格高于堂食消费者买单贵，业务发展负担增加平台遇难。疫情之下，平台、商家又开始争“奶酪”，然而“奶酪”到底应该由谁出？

跳出事件本身，外卖平台与商家的“佣金博弈战”需要我们的深入反思。面对新业态，平台、商家以及消费者应该以怎样的心态投入其中？毕竟补贴是暂时的，低价格也是暂时的，如何互利共赢长久持续才是关键。



佣金争议背后 谁在为外卖行业买单？

本刊记者 顾彦

4月18日，美团外卖与广东省餐饮服务行业协会发布联合声明，称双方就广东餐饮外卖相关问题进行了面对面沟通，已达成阶段性共识，将对行业存在的困难和企业提出的诉求，提出更加有针对性的帮扶措施，包括营造公平有序市场环境、强化广东餐饮外卖佣金扶持力度、共同擦亮“食在广东”金字招牌等。近期一波三折的餐饮企业联合投诉外卖平台收取高额佣金的事件，终于以美团外卖的暂时妥协收场。

但看似大团圆的结局背后，外卖市场仍旧暗潮汹涌。事件争议过程中揭露出的诸多问题，比如为何外卖平台近年来不断涨佣金、相关品牌是否对商户提出过排他性霸王条款、外卖行业是不是在依靠佣金实现盈利等，都还没有清晰的答案。餐饮暖春，仍在路上。

高额佣金引争议

最初煽动翅膀的那只“蝴蝶”，是一封交涉函。

4月10日，广东省餐饮服务行业协会通过微博、微信公众号发布《广东餐饮行业致美团外卖联名交涉函》，称疫情期间，广东省省、市、区餐饮行业协会陆续收到数百家餐饮企业针对美团外卖的投诉，故发函代表行业提出书面交涉意见。交涉函中主要控诉了美团外卖的“两宗罪”：一方面，美团外卖向餐饮企业收取高达26%的佣金，超过了餐饮企业承受极限；另一方面，美团外卖坚持采取排除公平竞争的独家条款，强势要求餐饮商户做“独家经营”，否则就强制注销、下架门店。交涉函称，美团外卖的这些行为“极大挑战了法律的威严和餐企的感情底线”，强烈呼吁其立即取消垄断条款、减免服务佣金。

此函一出，引起激烈反响。因为疫情期间，餐饮是受冲击最大的行业之一，许多商户经营困难，外卖平台是他们的最后一根“救命稻草”，而此时提高佣金对他们来说无疑是“雪上加霜”，被逼到生死线上的商户们只能奋起反抗。公开资料显示，自2月以来，四川、重庆、山东、云南等多地餐饮协会都曾公

开发声，炮轰美团外卖在疫情期间高佣金和涉嫌垄断经营。

针对广东省餐饮服务行业协会发布的交涉函，美团外卖在4月13日作出回应称，真实数字远远低于各种传言，2019年美团外卖八成以上商户佣金在10%-20%；佣金收入主要用于帮助商户提供专业配送、获取订单和数字化建设，其中的八成都用在了支付骑手工资上；另外，美团外卖成立以来曾持续亏损5年，去年才刚刚实现盈亏平衡，第四季度平均每单外卖的利润不到2角钱。

但大部分商户对这种说法并不买账。4月14日，广东省餐饮服务行业协会再次发文，认为美团外卖的回应毫无实质意义，并且对回应中公布的一些数据提出了质疑。公告中指出，根据海丰县小餐饮行业协会的报告，其正式成员商家166家，其中共有约120家已经上架美团外卖平台，但2019年无一家商户的佣金抽成低于20%；美团外卖5年前进驻该县后抽佣比例一路上涨，从4%、12%、15%，到如今只有小部分老字号商家为20%，其他商家尽数为23%的佣金抽成。

本刊记者也向外卖行业相关工作人员进行了求证，该工作人员

表示，所谓的八成以上商户佣金为10%-20%，实际情况是基本上都在18%及以上，具体数字根据商户自身情况、所在城市规定而有所不同，最高这个数字可以达到30%。在其所在的城市，仅最近2年，外卖平台的佣金就已经涨了4次。另外，外卖平台在进行佣金抽成时还有一个规则叫保底，就是单个外卖订单最少收多少钱，一般这个数字在3-4元左右，这样一来20元以下的订单商户就基本上赚不到钱了。

佣金争议继续发酵，不过在业界连续发声、媒体持续热议、社会高度关注的情况下，事件很快有了结果。4月18日，美团外卖与广东省餐饮服务行业协会发布联合声明，称双方经面对面沟通已达成阶段性共识，针对此前争论的焦点问题给出了如下答案：美团尊重餐饮商户自主选择线上各类平台；在“春风行动”的基础上，美团将对广东地区优质餐饮外卖商户加大返佣比例至3%-6%，扩大覆盖范围，返佣时间至少延长2个月；美团还将积极投入各类资源，支持参与广东省各级政府和协会组织的餐饮业促消费活动，打造一批广东特色餐饮品牌，激活餐饮消费活力。

美团的难处在哪里？

一方面，是外卖商户“苦美团久矣”，但在天平的另一端，连续亏损的美团这些年来也过得十分“憋屈”。

就在佣金争议发生前不久的3月30日，美团发布了2019年财报。

数据显示，美团2019年实现营收975.29亿元，同比增长49.5%，实现净利润22.36亿元，而2018年同期亏损1154.93亿元。10年前成立的美团，结束了长达9年的亏损，首次实现年度盈利。

而美团最大的收入来源，就是佣金。2019年，其佣金收入高达655.26亿元，占总营收比重为67.19%，相比2018年增长了39.4%。其中，餐饮外卖业务实现佣金收入496.47亿元，同比

增长 43.78%，占全部佣金收入的 75.77%，占总收入的 50.9%，

这样的数据，似乎是美团收取高额佣金、挤压商户生存空间的“实锤”，但实际情况却要复杂得多。

一方面，显然外卖业务收入的增长，是美团得以实现盈利的直接原因。2013 年底美团外卖上线，为抢占市场份额，当时美团大量烧钱给消费者、外卖骑手和商家发放补贴，这使得其外卖业务在相当长的一段时间内都是巨亏状态。2016 年补贴成效得以显现，美团外卖营收从上一年的 1.75 亿元增加到 53 亿元，站稳脚跟的美团外卖也开始对商户收取佣金，大部分城市执行 5% 的抽成比例，得益于此，2016 年美团外卖业务的毛利率从上一年的 -123.7% 大幅提升至 -7.7%，但依旧亏损。

更大的变化发生在 2017 年，这一年，美团开始筹备上市，其盈利状况受到更多关注；这一年，美团外卖的市场份额达到 53.9%（数据来自第三方数据机构 DCCI 发布的《2017 中国网民网络外卖服务调查报告》），超越其他所有品牌之和，稳居行业第一；这一年，美团外卖大幅提升了佣金抽成比例，由 5% 直接提升至 15%-18%；这一年，美团外卖业务的毛利率首次扭负为正，达到 8.1%；这一年，美团外卖业务首次超过酒旅，在总营收中占比达 62%，成为美团的核心业务。2018 年上市后，美团外卖又进一步提升了佣金抽成，大部分城市达到 20% 以上，更有商户表示其佣金比例高达 25%-30%，美团外卖业务的毛利率也随之提高，2018 年为 13.8%，2019 年为 18.7%。

不过另一方面，这也是由于美团外卖业务的成本居高不下。2019 年美团各业务销售成本共计 652.08 亿元，其中，餐饮外卖业务的销售成本达到 446.10 亿元，占比 68.4%，上一年这一数字为 65.6%。具体来看，餐饮外卖骑手成本要花掉 410.42 亿元，这个数字除以餐饮外卖营业收入 496.46 亿元得出的结果是 82%，这也对应了美团外卖此前在回应中所说的“佣金收入其中的八成都用在了支付骑手工资上”。但有分析人士指出，外卖骑手成本并不等于外卖骑手工资，实际上这部分钱并不是全部进入了外卖骑手的口袋，而是先支付给中间商美团专送和美团众包，再由这两家第三方劳务公司分配给骑手。之所以采用这种模式，主要是从法律、税务等角度考虑，在种模式下，骑手并不是美团员工，

甚至在众包模式下和劳务公司也不存在劳务关系，从而避免了很多风险和纠纷。

另外，美团自身的经营状况也

受到了疫情的负面影响。财报提到，本地生活服务是美团电子商务平台的核心，疫情对美团包括餐饮、本地生活服务、酒店等商家的日常营

运造成了严重影响，从而对 2020 年第一季度的业务产生下行压力，未来几个季度的经营业绩亦会受到不利影响。

最终买单的还是消费者

对美团财报数据进行深入分析后可以发现，目前佣金收入对其外卖业务甚至整个公司的经营情况来说至关重要，这种模式短期之内难以改变。由此可猜测，目前美团外卖针对商户推出的返佣政策只是暂时的，甚至不排除未来继续提高佣金比例的可能性。

实际上，这也是目前整个外卖行业面临的难题。有餐饮行业人士曾向媒体透露，除掉 40% 的食材成本，餐饮业的毛利率平均在 60% 左右，再除掉 20% 左右的房租成本，20% 左右的人工成本，这样算下来纯利润也就 25% 左右。所以，当外卖平台的佣金在 20% 以上，留给商户的利润空间就十分有限了。如果外卖平台依靠佣金盈利的模式不改变，那么商户和平台之间将始终是一方得利就意味着另一方亏损的零和博弈，甚至可能演变成长期的矛盾与对立关系，这对于整个外卖行业的发展来说显然是十分不利的。

而且，这样一来的最终结果，很可能是消费者被迫买单。网经社电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾向本刊记者表示，在线外卖也逃脱不了互联网经济的运行逻辑，也就是一开始通过免费、补贴吸引商户和消费者进行跑马圈地，待用户习惯养成后再进行“收割”。当平台的高额抽佣导致商户收入降低，商户为了不亏本，就会

通过减少餐品份量、提高餐品价格等方式节省支出、扩大收入，正所谓“羊毛出在羊身上”，这极易造成消费者的不良体验。上述外卖平台的工作人员也告诉本刊记者，高额佣金让很多人驻外卖平台的商户赚不到钱，但他们又必须依靠平台维持经营，经常点外卖的消费者可能已经注意到，现在很多商户线上的餐品价格都比线下要高，其实就是商户正在变相把高额佣金转嫁到消费者头上。

“平台与商家如何形成和谐互助的关系，是维系双方长远发展的核心所在。”陈礼腾说。对此，他提出两方面建议。就佣金规则本身而言，商户与平台之间应充分沟通并及时进行公示，平台切忌“涸泽而渔”，此前淘宝商城毫无征兆发布新规遭遇商家“十月围城”就是前车之鉴，而如今在疫情的影响下，平台与商家更应携手共助，抱团取暖，才能度过“寒冬”。就行业长期发展来看，平台的留住商户的方式不能是前期靠补贴、后期靠垄断，而是应当通过数字化赋能与商户达成长期深度合作，让商户在平台的帮助下升级餐饮服务，提升自身竞争水平，在市场上获得主动权。

另外，对于商户控诉外卖平台佣金过高涉嫌滥用市场支配地位的问题，多位业界人士认为现有证据不够充分，是否构成垄断仍有争议。

电商天使投资人、电商行业分析师李成东告诉本刊记者，这和去年引起热议的电商平台强迫“二选一”行为有所不同。“二选一”中，电商平台要求商户不得参与其他平台的促销活动，甚至是强制商户不得在其他平台开设店铺进行经营。但目前并没有明确的证据显示外卖平台强制餐饮商户“二选一”，只是说如果商户在多个平台上线，相对于只在本平台上线的商户会收取更高比例的佣金。这点其实和很多实体商场类似，商场里大品牌和小品牌的扣点率就是不一样的，小品牌扣点率更高。

网经社电子商务研究中心特约研究员、北京盈科（杭州）律师事务所律师方超强表示，佣金是否较高没有明确的标准来衡量，哪怕市场占有率超过 50%，具备市场支配地位，也无法单从佣金比例来判定是否涉嫌滥用市场支配地位。但如果不单是提高佣金，还要求商户独家合作，则认定滥用市场支配地位成立的可能性很高。

中国人民大学法学院教授刘俊海在接受媒体采访时表示，当前外卖行业应当打造消费友好型的餐饮平台，细水长流地挣钱，不要强调利润最大化，要追求利润合理化。外卖平台应告别垄断性合作条款，只有鼓励公平竞争，才能发挥激浊扬清的作用，提高市场活力，维护市场秩序。





既相互嫌弃 又离不开彼此 平台与商家在博弈中共成长

本刊记者 负天一 编辑整理

近期，美团外卖与商家的“佣金博弈战”打得火热，面对高额佣金，商家叫苦连连，平台含泪喊冤，到底孰是孰非，一时间也难以定论。回望过去，电子商务产业的发展已走过 20 多个春秋，广泛渗透到社会经济领域的方方面面。当前，我国电商平台众多，与商家合作的形式也各有特色，经历多年的磕磕绊绊，双方在既相互嫌弃、又相互吸引的关系中相伴成长。

近期的“佣金博弈战”便是平台与商家利益争夺的一个缩影，从最初的网上商城，发展到现在的团购、外卖、直播等多种形式，没有哪一家电商平台是完美无缺的，也没有哪一家商户是绝对忠诚的。在电商发展的大潮下，虽然有平台死去，有商家退出，但平台与商家的磨合一直在继续，为经济的发展贡献着力量。

抽成不是外卖平台独有

多年来，烧钱似乎是互联网企业的通病，从最早的团购、美妆、生鲜，到后来的顺风车、共享单

车、各类直播，砸钱引流后平台如何变现？实际上，在获得稳定客户后进行抽成，并不是外卖行业独有

的做法。

打车软件发展初期，打车红包与司机奖励铺天盖地，在滴滴与快的合并之前，平台烧钱抢夺市场的行为可称之为疯狂。目前来看，曾经的这些打车软件到底投入了多少补贴已经很难统计。但从已经退出中国市场的战败者 Uber 的一组数据，也能侧面感受到一些烧钱竞争的残酷。2016 年，Uber 在融资材料中介绍，Uber 在中国平均一单补贴 40 元，2015 年在中国的亏损超过 15 亿美元。

激烈的烧钱抢占市场后，滴滴与快的合并，打车软件平台的生态开始稳定，关于涨价与抽成的讨论也开始越来越多。2019 年滴滴先后在深圳、北京、天津等多地做出了价格调整，在针对消费者计价上涨的同时，对于司机的补贴也有下降，抽成增加。据悉，滴滴对司机的抽成在 20%~30% 不等，各个地区略有差别，而且每单收取 0.5 元的保险费，外加 1.77% 的管理费。系统会在每单结算时抽成，因此乘客显示支付数额与滴滴司机实际获得的金额是有所差别的。曾

有滴滴司机介绍，其一笔近 18 公里的订单，实际到手收入 38 元，乘客实际支付 51 元，中间差价 13 元，抽成比例超过 25%。

直播行业的抽成比例更高。以哔哩哔哩直播平台为例，签约主播与平台五五分成，该平台打赏最贵的礼物小电视飞船价格为 1245 元，扣税后，主播个人到手金额不到一半。

实际上，即使在发展更成熟的电商平台，抽成仍是重要的形式。据了解，天猫商城在商家入驻时会收取保证金和软件服务年费。旗舰店、专卖店、专营店因各店铺类型需要准备的入驻资费略有不同：品牌旗舰店、专卖店保证金收费标准相同，带有 TM 商标的 10 万元，全部为 R 商标的 5 万元；专营店带有 TM 商标的 15 万元，全部为 R 商标的 10 万元。三类店铺软件服务年费根据不同经营类目分为 6 万元、3 万元两档。此外，交易订单也会收取相应的费用，对不同经营类目有所区别，一单的抽取区间普遍在 4%~8%，个别类目的抽佣比例达 10%。

矛盾以各种形式存在

除了抽成，平台与商家的爱恨情仇还有很多。

2015 年 4 月，优衣库入驻京东，但仅在开店 3 个月后就决定退出京东平台。同年 10 月 27 日，“木林森”官方发邮件向京东表示，由于受到某平台的压力，该品牌将撤掉京东的会场资源。

2017 年，京东与唯品会发声，表示不断有商家分别向其反馈，某电商平台利用其市场垄断地位，以各种方式要求商家签署所谓的“独家”合作，并从京东和唯品会等平台退出，否则将会受到削减活动资源、搜索降权、屏蔽等处罚。

对此，天猫发表《对“碰瓷式竞争”的声明》，其中写道：某些电商公司一旦遇到竞争，就把“二选一”当做有效的碰瓷手段，对公众、市场甚至主管部门进行误导、混淆和情绪煽动；确实，越来越多的品牌已经把天猫作为自己商业全域运营的唯一阵地和独家平台，但问题的实质在于，这是商家对平台的选择，而不是天猫的选择。

然而，去年 6 月，家电企业格兰仕发布公开声明称，自 5 月底格兰仕拜访拼多多以来，其产品和店铺在天猫平台出现了搜索异常的情况。根据格兰仕方面

的说法，受此事件影响，格兰仕“6.18”在天猫上的 6 家核心店铺销售量较去年同期大幅下滑，库存积压达 20 万台，整体损失不可估量。

去年“双十一”前夕，关于平台“二选一”的争论终于有了定数。

在格兰仕宣布状告天猫案获受理后，国家市场监督管理总局在杭州召开“规范网络经营活动行政指导座谈会”，会议召集了京东、快手、美团、拼多多、苏宁、阿里巴巴、云集、唯品会、1 药网等 20 多家平台企业。监管部门明确指出，“二选一”是违法行为。

除了“二选一”、“独家合作”等不平等规定，平台广告高额推送价格也让很多入驻商家叫苦不断。有媒体做出了数据分析，通常情况下，推广投入的成本占总成交额的 10%~15%；在各大平台搞活动时，比如“618 年中大促”、“双十一”等，流量费会水涨船高，平均流量成本在 10%~40% 之间。也就是说，一件售价 1000 元的商品，其推广费用可以高达 400 元。

今年的“6.18”电商大促即将到来，可以预见，平台与商家又将开始新一轮博弈。

不可小觑的共赢成绩

虽然平台与商家矛盾重重，但不得不承认，与矛盾相比，平台与商家达成的共赢更多。

2019年，阿里研究院公布淘宝村淘宝镇名单。截至2019年6月底，全国发现4310个淘宝村，1118个淘宝镇，淘宝村集群达到95个，比2018年增加19个，所含淘宝村数量占全国76%。其中，大型淘宝村集群达到33个，超大型淘宝村集群达到7个。

据了解，阿里研究院对淘宝村的认定标准除了电商年销售额达千万元，同时村内活跃网店数量还要达到100家；淘宝镇的标准要求辖区内淘宝村数量不少于3个的同时，全镇电商年销售额超过3000万元，活跃网店超过300个。2018年，阿里零售平台创造就业机会4082万个。2019年，仅淘宝直播就带动400万就业机会。

网经社电子商务研究中心发布的《2019年上半年中国电子商务企业100强榜单》数据显示，2019年上半年电子商务100强企业总值58262.33亿元，占2019年上半年我国国内生产总值450933亿元的12.92%。在“电商百强榜”中，上市电商企业共46家，“独角兽”企业54家。电子商务整体规模呈现不断

攀升的态势，已逐渐成为中国经济发展的新引擎，也是数字经济的重要引擎。

今年初，由于新冠肺炎疫情的出现，“直播+电商”的新兴网购方式获得了长足发展，除了网红、明星直播带货，很多村长、县长等地方官员也开始参与其中，借助平台推介本地特色产品，带动地方经济发展。

日前，四川省商务厅印发《品质川货直播电商网络流量新高地行动计划（2020-2022年）》。这是全国首个省级直播行业发展计划。按照该计划，四川将在2022年实现直播带货销售额100亿元，带动产值1000亿元；到2022年底，四川将推进实施10个特色产业直播电商网络流量基地、100个骨干企业、1000个网红品牌、10000名网红带货达人的“四个一”工程，将四川打造为全国知名区域直播电商网络流量中心，实现年直播带货销售额100亿元，集聚生态企业1000家，带动产值1000亿元。

从电子商务发展至今，商家与平台的博弈便一直存在，从近期的外卖抽成看向之前的种种，双方在发展中寻找着均衡。无论在哪一领域，磨合都将持续。



本刊记者 卜文娟 编辑整理

清明时节，网经社发布了一份2019年全国电商“死亡”名单。据不完全统计，此次收纳的名单包括街报、晒宝、犀牛小姐、多啦衣梦、尺寸、特买客、乐蜂网、尚品网等零售电商；三不租、Color公寓、易助368、爱屋及屋、乐伽公寓、E间房、大马网、点秋香按摩、把把脉等生活服务电商；豫便利、惠下单等产业电商。

一年一度，裁员、转型、死亡的电商企业真不少。哪些领域死亡最为严重，背后的原因又是什么？据了解，这些电商“死亡”的原因大多涉及资金链断裂、盈利无期、大量烧钱、团队管理不善、公司战略出现偏差、制造虚假繁荣等。

本期就让我们盘点美妆电商、生鲜电商、社区电商领域的“死亡”代表。

乐蜂网：终于完成了自己的使命

夹缝中挣扎多年之后，唯品会 停止运营。 因由知名电视人李静创办而风靡一时的乐蜂网在2019年8月28日 乐蜂网如今虽已关停，但此前 乐蜂网刚刚起家时的流量和收

入大部分来自李静的个人光环、人脉，靠的是电视互动节目和粉丝经济运营，以及各大明星和时尚达人的轮番推荐。

但是，伴随着人们对美妆需求的增长，美妆电商平台也变得愈发拥挤。亚马逊、Noon、Namshi、Jollychic 等电商也在日益扩张美妆品类，抢夺美妆电商市场占有率。

在乐蜂网想进一步寻求突破时，唯品会伸出了“橄榄枝”。为了拓展美妆业务，唯品会在 2014 年以 1.12 亿美元并购了乐蜂网，将其定位为“美妆唯品会”。实际上，从唯品会接手的第一天起，乐蜂网悲惨的命运就已注定。据媒体报道，唯品会在接管乐蜂网的当月，就委派了自己人赴乐蜂网任新 CEO，原乐蜂网 CEO 旋即离开。此后，唯品会陆续在乐蜂网多个关键部门和岗位引入唯品会高管。而原乐蜂网包括采购、销售、运营、技术、编辑、视觉、无线、市场等领域的多名高

管和核心骨干相继离职，另有一部分技术骨干脱离乐蜂网加入唯品会。

此后乐蜂网开始一蹶不振，再也没有恢复过来。

关于关停原因，乐蜂网在公告中称是由于业务调整。随后，乐蜂网大股东唯品会在接受媒体采访时表示，出于业务调整的考虑，乐蜂网确认关停。该关停决定已获得乐蜂网股东一致同意，且有关部门做好了相关准备工作。

据了解，当初乐蜂网的业务主要包括：渠道业务和自有品牌业务。但值得注意的是，在并购前，乐蜂网将其业务进行了分拆，唯品会实际上只收购了乐蜂网的渠道业务；其中渠道业务在总销售额中占比巨大，但毛利率却远低于自有品牌的毛利率水平。在近几年的运营过程中，已经扭转了乐蜂网渠道业务方面的亏损，乐蜂网所积累的用户、供应商等也都逐渐被唯品会“同化”吸纳。

网经社电子商务研究中心主任曹磊认为，目前电商“红利”时代早已过去，垂直电商也在各大巨头的洪流下艰难生存。长期亏损，难以逆转竞争局面，是乐蜂网当时选择卖身的原因。多年来的业务合作，乐蜂网逐渐“唯品会化”，品牌也开始逐渐走弱，因此，出于降低经营成本的角度，且流量远不及唯品会的情况下，关闭运营也就在意料之内了。

曹磊指出，唯品会当年收购乐蜂网是为了做大它自身美妆的品类。其实，美妆已经仅次于服饰穿戴，成为唯品会的第二大品类。乐蜂网的停运其实可以看作它完成了“历史使命”后急流勇退，这同当年京东收购一号店和易迅网后淡化其独立平台和品牌如出一辙，也是为了做大京东自身的商超、3C 家电品类，相当于接手、全盘吸纳了一号店的流量、货品、物流、供应链、用户等全部资源。

下榻小灶等品牌也陷入了资金链断裂的漩涡，数以千万计的会员卡储值及员工工资被拖欠，此外还有超过 3 亿元的投资商欠款未偿清。

社区生鲜品牌因非法集资、内部利益输送而亡，这只是死局的最终呈现，究其缘由，没有一个清晰的盈利模型、一味追求流量规模

而忽视自身的运营能力、盲目相信“烧钱”的互联网打法等种种因素的共同作用下，鲜生友请走上了不归路。

淘集集：在没有硝烟的补贴大战中沦为炮灰

失联近半年的淘集集创始人张正平近日回归公众视野。

4 月 24 日，张正平突然在朋友圈中晒出 4 人合影，并写道：“2020 年开年最开心的事情，和几个志同道合的兄弟吹牛喝酒。TJJ(淘集集)的事情过去了，想发财的朋友，展望未来。”

上一次张正平公开露面还是去年 10 月 15 日发布道歉信时。在信中张正平公开承认“自己犯了一个极大的错误”。几乎同时，张正平在接受央视采访时，承认拖欠供应商 8.9 亿元，总负债高达 16 亿元。

据了解，2018 年 8 月，淘集集社交电商 App 上线，品类包含日用百货、美妆个护服饰鞋包家居食品水果等。在 App 介绍中淘集集这样写道：致力于普惠传统电商未能触

达的人群，定位新锐电商。

淘集集一上线便凭借低价主打下沉市场，用拼多多更低价的模式面向大众，希望尽快占据三四线城市的人口红利。淘集集早期以走量的销售模式为主，压缩商品利润，商品定价很低，以及模仿拼多多补贴、砍价、拼团和裂变营销，使得前期成长迅速。公开资料显示，淘集集上线仅 9 个月已拥有 1.3 亿注册用户和 4000 万月活跃用户。

这样的企业却因为资金问题宣布破产。那钱到底哪儿去了？

“亏损实际上都亏在获客上边。”张正平说，通过疯狂“烧钱”获客，淘集集仅几个月的时间就获得 1.3 亿用户，但用户转化率并不高。

淘集集以为，只要用户和交易

攀升定然可以讲好故事，拿到融资，继续掀开一轮又一轮的补贴大战。可惜的是当融资进度赶不上烧钱节奏，其很快就因资金链断裂而无力续命，众多商户血本无归。淘集集猜中了开头，却没有获得一个好的结尾，在没有硝烟的补贴大战中最终沦为炮灰。在业内人士看来，或许从决定复制拼多多开始，淘集集就已注定是这样的结局。

在东兴证券分析师叶盛看来，淘集集的商业模型很糟糕且难以改善，虽然静态获客成本看起来不高，但是客户留存率和复购率都很差，导致其单个用户的客户生命价值要小于其获客成本。叶盛还认为，电商平台具有赢家通吃的特点。在拼多多“飞轮效应”的影响下，淘集集很难聚合足够的商家和用户，这就导致其客户留存率和复购率始终不高，商业模型的改善基本不可能做到。

实质上，烧钱补贴的模式并不鲜见。前有京东、苏宁价格战，滴滴、快的、Uber 的出行大战，后有美团、饿了么的外卖争斗，还有靠下沉市场快速成功的拼多多、趣头条们，除了商业模式、应用场景的创新，这些平台很大程度上都离不开烧钱补贴。对于社区电商来说，烧钱虽然能帮助其在短时间内快速实现一定的用户规模，但用户留存、复购才是一个健康的商业模式。❶

鲜生友请：负债 3 亿元 董事长跑路了

一个曾经开到 130 家连锁店，企业估值超 10 亿元的人，在一夜之间却成为了警方通缉的嫌疑犯。

杭州警方去年 7 月 10 日发布的通告显示，根据上级公安机关部署，西湖、余杭、拱墅三地公安机关分别侦办鲜生友请（品牌方为杭州修养坊健康科技连锁有限公司）及其关联公司涉嫌非法吸收公众存款案。除了涉嫌非法吸收公众存款外，鲜生友请高管还涉嫌集资诈骗罪。如今涉案人员名下的房产、车辆、银行账户等都被冻结，警方在过去的一段时间已经向涉案人员追回超 260 万元的存款，目前该

工作依旧在持续开展。

时间回到 2017 年初，张知豪在看到盒马鲜生异常火爆时，他想到了效仿盒马鲜生，自己也开办一个社区生鲜超市——鲜生友请，通过加盟连锁的形式吸引资金的入驻。

2017 年 4 月，鲜生友请首家门店在杭州开业，到 2018 年底，其门店数量已经超过 130 家，扩张速度异常之快。然而从 2018 年开始，为了实现鲜生友请门店规模的迅速扩张，张知豪等创始人团队向社会投资者开放了股权融资和固定投资两种投资渠道，其中固定投资

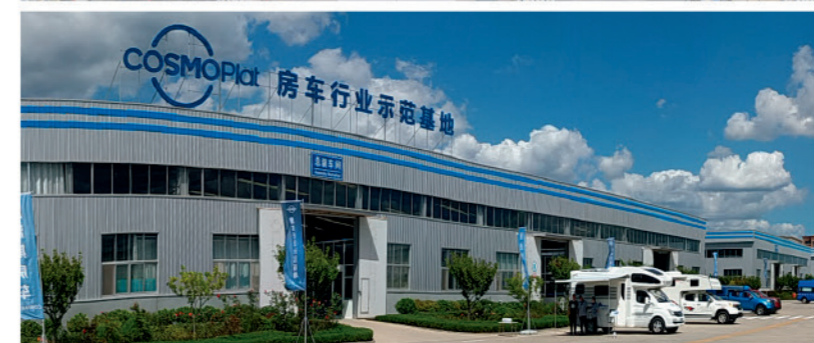
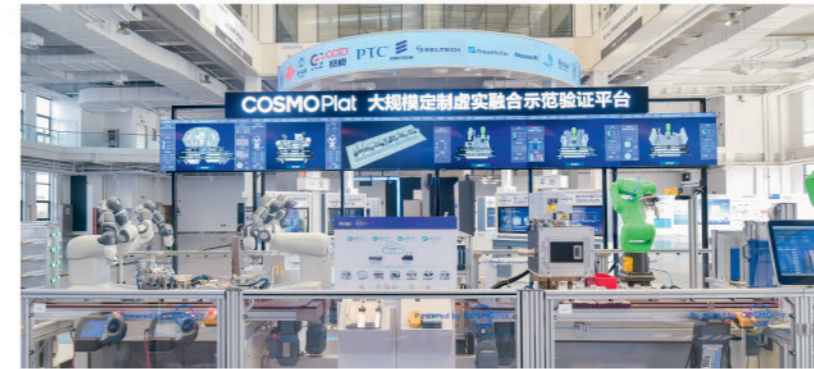
模式不设投资门槛，承诺年化收益为 10%，股权融资则是将门店 49% 股权开放融资，股东可以是一人或多人，门店实际的运营管理依然由鲜生友请团队负责，承诺年化收益 30%，5 年后可退出。但是这两种投资模式中，无论是承诺的 10% 还是 30% 收益最后都未能兑现。

之后，鲜生友请多次被曝出现资金链问题，其互联网式的烧钱扩张模式也备受质疑。2019 年 5 月上旬，其全部门店宣布暂停营业。倒下的速度同样令人瞠目结舌，仅仅辉煌了不足两年。据了解，除鲜生友请外，张知豪旗下的万淳净水机、





COSMOPlat是海尔推出的具有中国自主知识产权、全球首家引入用户全流程参与体验的工业互联网平台，其核心是大规模定制。它以用户体验为中心，用户直接参与到全流程中，体验不断迭代。**COSMOPlat**具有用户交互、研发、营销、采购、制造、物流、服务等七大功能模块，不仅能够单模块赋能，还能多模块赋能。



目前，**COSMOPlat**已服务企业超过 40000+ 家，构建了一个开放的、多边的共创共享平台，实现了跨行业、跨领域、跨文化复制，孕育了建陶、房车等 15 类行业生态子平台，覆盖华东、华北等六大区域 12 个示范基地，在 20 多个国家复制推广，已成为全球最大的大规模定制解决方案平台。海尔积极承接国家标准战略，不仅在国内主导参与制定了 21 项智能制造国家标准，还先后牵头主导制定大规模定制等 3 项国际标准。

生态汇聚：开放协作，增值分享
科技创新：深耕工业，开拓引领
共创共赢：不断迭代，无限创新



央行数字货币魅力几何？

文 刘玫

4月中旬，一张关于央行数字货币测试钱包的截图和数字货币将率先在苏州试点的消息在社交媒体持续发酵，令中国货币数字的魅影逐渐浮出水面。分析认为，中国有望成为全球首个推行法定数字货币的国家。

随后，央行数字货币研究所对外回应，网传的数字人民币体系（DC/EP）信息为技术研发过程中的测试内容，并不意味着数字人民币正式落地发行。不过，DC/EP将先行在深圳、苏州、雄安、成都以及未来的冬奥场景进行内部封闭试点测试，以不断优化和完善功能。

在业界看来，从2020年下半年开始，法定数字货币将衍生出千亿增量的业务。央行数字货币将重构怎样的市场格局，人民币为何要主动升级，区块链技术又将在其中起到什么作用？诸多问题待解。

央行数字货币发展提速

央行虽然尚未明确数字货币的具体落地时间，但从种种迹象来看，这一新兴事物早已呼之欲出。或许在很多人的眼中，将央行数字货币与数字化的纸钞划上等号，如此理解不能说有错，但却并不是央

行数字货币的全部意义。那么，如何诠释DC/EP带来的世界呢？IMF对此的官方定义为“价值的数字表达”。业内人士总结道，央行数字货币包含三块“护身符”，即属于央行负债、具有国家信用、与法定

货币等值。

这也就意味着，央行数字货币是国家级层面的一项探索。事实上，DC/EP并非突发行，它在决策层的宏观版图里早已酝酿多年。2014年，时任央行行长周小川提出法定

数字货币的研发。随后，学界开始对其理论框架展开探讨。2016年开始，相关数字货币专利技术开始陆续就位，这一年直属于央行的中国数字货币研究所正式成立。2017年，央行副行长范一飞明确表态，加大金融科技投入，打造数字央行。

近几年，央行数字货币的发展进程持续加快。2018年8月10日，央行数字货币研究所穆长春公开表态，我国央行的数字货币即将推出，并且将采用双层运营体系。2020年1月，央行发布的《盘点央行的2019：金融科技》中提及，2019年央行基本完成法定数字货币顶层设计、标准制定、功能研发、联调测试等工作。

在不少业内人士看来，国家层

面探索落地数字货币的核心考量因素是保护货币主权。其背后有两大时代背景。

首先是全球进入了非现金支付的高速发展期，无现金社会被广泛认为是时代的发展方向。独立支付业务运营商Worldpay曾在报告中预计，现金支付将日渐式微，到2022年，现金支付的使用占比将跌至第四位，低于借记卡、信用卡和数字钱包。对于亚太地区来说，数字钱包将成为替代现金支付的主要方式，预计到2022年，其在交易场景中的占比将达到42%。

其次，是来自于私人机构数字货币冲击波。值得玩味的是，就在央行数字货币研究所披露DC/EP试点进展的同天，Facebook发布了

Libra白皮书2.0版，其架构改为锚定单一法币，并希望通过合规框架提高其支付系统的安全性。种种迹象来看，Libra的发展步伐也在加快。

中泰证券在报告中指出，现代货币本质上是一种符号，背后是信任机制，而大型的互联网平台有能力重塑这种“信任”。该机构认为，如果Libra发展顺利，Google、Amazon、阿里巴巴和腾讯等料将会跟进。

事实上，自从Facebook宣布发行数字货币Libra以来，全球金融体系的池水便被搅动了。此前，Facebook曾表示，美元将占其一篮子货币的50%，并且其挂钩的篮子货币中并没有人民币。现如今其框架改变为锚定单一法币，这在业内人士看来，基本意味着装入的将是美元，进而会抑制人民币国际化进程。

其实不仅中国在推动数字货币的进程，放眼全球，根据中金公司的汇总，目前已有包括法国、韩国等在内的多个国家公布其央行数字货币测试计划或方案。今年1月，IMF也明确将数字货币列为2020年首要任务之一。另外，国际清算银行与加拿大央行、英国央行、日本央行、欧洲央行、瑞典央行和瑞士央行共同成立央行小组，开展数字货币应用案例研发。今年2月，美国宣布正在研究央行数字货币，但尚未决定是否推出数字美元。

北京大学国家发展研究院副院长黄益平曾公开表示，未来国与国之间的金融竞争，或将发生在数字金融领域，而数字货币也许就是这场新竞争的终极战场。掌握了全球性的数字货币，就能很大程度上拥有全球支付与货币体系的影响力。

区块链技术并非唯一选择

近期有消息称，苏州相城区各区级机关企事业单位中，工资通过工农中建四大国有银行代发的工作人员，将在4月份完成数字钱包的安装工作，5月开始，其工资中交通补贴的50%将以数字货币的形式发放。

这可谓央行数字货币的首个实际落地应用场景。一时之间，业内对于数字货币的讨论日趋白热化。对于普通公众来说，微信、支付宝等第三方支付早已深入人心，那么央行数字货币是它们的抢食者吗？从货币的角度来说，面对以银行账户体系为代表的账户范式和以区块链为代表的Token范式，央行数字货币将“解锁”哪种价值模式？

近期，央行数字货币研究所相关负责人出面解惑，明确了央行数字货币的三大主要特征：坚持双层运营、M0替代、可控匿名。除此之外，还包括中心化管理、不可重复花费性等特点，总体而言，央行数字货币将从根本上坚持中心化，并进一步强化吞吐效率和安全性。

监管的一锤定音厘清了央行数字货币与第三方支付乃至比特币等加密货币之间的区别。针对前者，央行数字货币是一款具有央行信用的电子货币，可全面替代现金。也就是说，它是针对M0的替代，不涉及M1（M0+活期存款）、M2（M1+定期存款）。而第三方支付对应的是M2，性质上是商业银行负债。针对后者，北京大学国家发展研究院金融学教授徐远近期在网课中分析道，与比特币相比，央行数字货币依赖政府信用、技术中性、可以调节、价值稳定、可控匿名。DC/EP属于货币范畴，具备“法偿性”，任何交易场景都必须无条件接收，而比特币属于数字资产。

不过，随着大规模商用的展开，未来央行数字货币将如何影响M1乃至M2仍是未知数。业内人士对本刊表示，因央行数字货币出现后，M0将呈现出两种形态，央行数字货币M0和现金M0。假设期初的M0保持不变，央行数字货币增加多少，现金M0相应会减少。而随着现金M0的减少，如果货币乘

数保持不变，那最终的M2将显著下降。

值得注意的是，央行数字货币研究所对外表示，央行在数字货币开发的过程中将保持技术中性，不对技术路线进行干预。央行数字货币的推出将采取“赛马模式”，参与试点方自行选择场景和技术路线，如果试行效果好，不排除直接采用。

这意味着，区块链技术并不是数字货币的唯一选择。分析人士指出，商业银行在设计和管理央行数字货币钱包时可以选择基于传统账户体系或是采用区块链技术，基于移动支付工具或是电子支付工具。从所依托载体的角度来说，央行数字货币钱包可以绑定硬件，也可以绑定软件，可以独立设计一个App，也可以集成在其他App中。

而这也解释了为何在数字货币概念股走强之时，其对于区块链板块的利好却较为有限。根据本刊统计，4月1-17日，数字货币概念个股平均涨幅约为14.99%，是同期区块链概念个股平均涨幅的2倍。

“技术赛马”料将渐酣

随着央行数字货币钱包测试链接的流出，央行数字货币的产业链变得逐渐清晰，分析人士开始为数字货币的应用场景进行画像。央行将以自研自控的方式守住数字人民币产业链入口，维护国家货币主权；商业银行将向公众“二次发行”数字货币，是产业链的核心。位于中游流通端的数字钱包是装载数字货

币的工具，包含兑换、管理、查询以及钱包挂靠等主要功能，也支持扫码、汇款、碰一碰支付等多种交易方式。下游支付端则包括支付系统和机具等。

同时，央行数字货币产业链的投资路线图开始浮现：上游主要是基础技术行业，包括安全加密和网络安全领域，分析预计龙头加密企

业有望合作参与；中游主要集中在银行的IT系统新建、改造和维护，包括银行核心系统和其他配套业务系统，业内预计这一领域将对于符合资质的银行IT服务商有条件开放；下游主要涉及支付服务商、金融机具服务商、钱包服务商。

从目前数字货币的入局者来看，主要集中在三大类——四大国



有商业银行、三大通讯运营商以及阿里巴巴和腾讯。此外，芯片、云服务、5G电子终端、金融科技公司等机构亦参与其中。

目前来看，国有四大商业银行的技术赛马路径之一是测试数字钱包。央行印制科学技术研究所表示，数字货币将给银行带来三套新增系统，包括核心系统即中央银行数字货币系统、商业银行数字货币钱包系统以及认证系统。而三大通讯运营商致力于将数字钱包与SIM卡结合。

分析人士指出，阿里巴巴和腾讯的参与并非作为第三方支付机构的“钱包”属性，而是因为二者旗下均对接有银行机构的支付场景。穆长春曾在网课中表示：“目前支付宝、微信也使用人民币支付，央

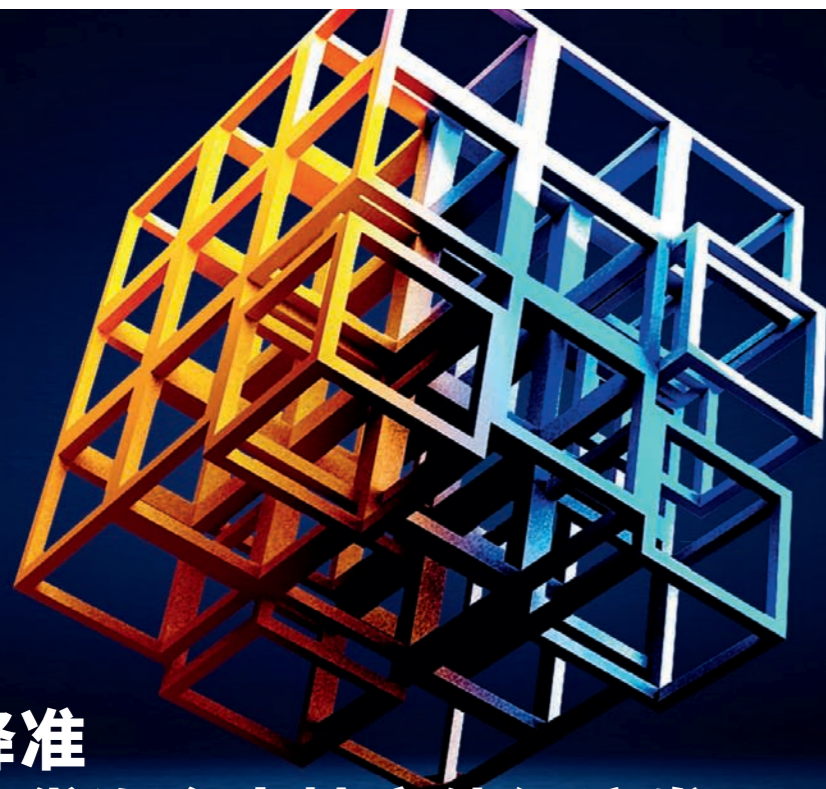
行数字货币推出后，只是换成了数字人民币，虽然支付工具变了，但渠道和场景都没有变化。”

中信建投银行业报告认为，央行数字货币推出后，在互联网领域将重新再造一个央行和商业银行体系，成为现有银行体系的影子版本和互联网版本。互联网领域的金融业务将逐步增加而且交易行为将更加频繁，金融效率也将进一步提高。在实体经济运行领域，基础货币和与此相伴而生的银行体系是整个现实金融体系的基石，从而也构建了诸多的金融业务类型，而央行数字货币推出后，这种现有银行体系的影子版本将同样成为整个互联网金融体系的基石，构建起互联网金融业务和现实金融业务之间的沟通桥梁，大大提升互联

网金融运营效率。

展望未来，华西证券报告认为，基于现金的替代价值可知，央行数字货币将在中长期创造269亿-1524亿元/年的市场增量。不过尽管如此，仍有业内人士对本刊表示，央行数字货币的全面商用尚需时日。各地区、各家银行之间的场景尚在摸索之中，从试点到真正走向C端产生频发交易仍有待验证。

至于数字货币的风险方面，东吴证券认为，需要关注疫情导致央行数字货币进展不及预期。此外，由于我国现有支付生态成熟且较为方便，央行数字货币在推广成本、用户接受程度、系统改造等方面仍具有不确定性，后续推广应用存在不及预期风险。



定向降准 引导信贷资金支持实体经济发展

文 叶辰

进入二季度以来，由于境外疫情的持续扩散，为支持实体经济发展，我国市场利率再次下调。这意味着，市场的资金流动性更充足了。4月15日，央行公告称，从当日开始，央行对农村金融机构和仅在省级行政区域内经营的城市商业银行定向下调存款准备金率1个百分点，分两次实施到位，每次下调0.5个百分点。

央行相关人士表示，4月15日实施该政策的首次存款准备金率调整，释放长期资金约2000亿元。同时，央行开展中期借贷便利（MLF）操作1000亿元，中标利率2.95%，较上次下降20个基点，此前为3.15%。这是继3月30日逆回购利率降息20个基点后，时隔仅半个月的又一政策利率降息。

那么，如此低的存准率意味着什么？释放的大量资金将流向何处？银行资金成本降低能否惠及中小微企业？上述问题，自然也引起市场普遍关注。

农村金融机构存准率降至6%

今年年初至今，为减轻疫情对经济的影响，央行一直采取灵活的货币政策。近期，国内疫情进入尾声，海外疫情持续扩散，二十国集团强调各国宏观经济政策相互协调。3月末，央行调降7天期逆回

购利率20个基点；4月初，央行时隔12年下调金融机构在央行超额存款准备金利率，从0.72%下调至0.35%。

4月3日，央行再次宣布，为支持实体经济发展，促进加大对中

小微企业的支持力度，降低社会融资实际成本，决定对农村信用社、农村商业银行、农村合作银行、村镇银行和仅在省级行政区域内经营的城市商业银行定向下调存款准备金率1个百分点，于4月15日和

5月15日分两次实施到位，每次下调0.5个百分点。

对此，央行货币政策司司长孙国峰表示，此次定向降准后，将有约4000家中小金融机构，主要是农村金融机构的法定存款准备金率降至6%，这是我国历史上最低的法定存款准备金率水平。与发展中国家、新兴市场经济体相比，这也是相对较低的水平。

与此同时，此次获得定向降准资金的中小银行，在银行体系中家数占比为99%，数量众多、分布广泛，是服务中小微企业的重要力量。对此，业内人士表示，这些机构执行较低水平的存准率，将更好地服务乡村振兴和经济社会秩

序恢复，对稳增长、稳就业具有重要意义。

通过数据可以看出，实体经济中的流动性较为充裕，3月新增社融5.16万亿元，M2同比增速跳升至10.1%，超出市场预期；另据交易商协会统计，2月3日至4月13日，非金融企业各期限AA级以上债券发行利率降幅大多超过30个基点，1年期和3年期品种下行幅度均在60个基点以上。

交通银行金融研究中心首席研究员唐建伟认为，货币政策在注重与财政、就业等政策协同配合方面仍有发力空间。未来货币政策在继续通过降准、公开市场操作、MLF投放等保持市场流动性合理充裕、

引导市场利率稳中有降的同时，还应抓住CPI回落的时机，适时通过调降MLF操作利率，引导LPR的下行，带动贷款利率的下降来降低企业和居民部门资金成本，为稳投资、促消费、扩内需做贡献。

此外，苏宁金融研究院高级研究员陶金也表示，此次定向降准再次为中小银行注入流动性，有助于中小银行向中小微企业、外贸以及受疫情影响较严重的产业提供更多的信贷投放。农信社、农村商业银行、规模较小的城商行等中小银行是支持县域、乡村中小微企业信贷投放的主要力量。因此，针对他们进行定向降准符合长期以来的政策方向。

引导信贷资金助力实体企业

长久以来，降低存款准备金率是缓解商业银行尤其是中小银行流动性约束的重要手段。据了解，自2018年以来共10次降准，央行释放长期流动性共8.4万亿元，平均准备金率从2018年初的14.9%降至现在的9.4%。

今年以来，央行已3次动用降准工具。1月央行全面降准0.5个百分点，释放长期资金8000多亿元；3月央行又宣布2项定向降准措施，共释放长期资金5500亿元；加上此次定向降准，3次降准共释放资金1.75万亿元。央行相关负责人介绍，定向降准1个百分点，平均每家中小银行可获得长期资金约1亿元，还可降低银行资金成本每年约60亿元。

有业内人士表示，当前全球疫情防控尚未稳定，全球经济还存在进一步恶化的风险，国内宏观政策逆周期调节时间有可能相应拉长，调节力度也会进一步加大。考虑到

当前包括MLF利率在内的政策利率仍远高于零利率水平，以及未来CPI同比涨幅有望趋势性下降，降息周期或将延续到年底，4月之后MLF利率还有30个基点左右的下调空间。

央行表示，2020年一季度是实体经济受疫情影响的承压期，为此央行灵活运用多种政策工具，金融逆周期调控力度大幅增强，金融体系对实体经济的信贷支持力度明显加大。一季度各项贷款增加7.1万亿元，是季度最高水平。具体而言，一是信贷有力支持抗疫和受疫情影响大的行业，二是较多中长期贷款流向制造业、基础设施和服务业，三是小微贷款规模和覆盖面快速恢复了增长趋势。

总体来说，在疫情逼迫以及经济下滑双重压力下，各国央行在货币宽松的路上越走越远。虽然本次央行开启的降息模式是尽量稳一手，不过，宽松就是宽松，步子虽

然迈得小了，本质没有变，本轮货币宽松降息幅度从5-10个基点，到最新的20个基点，力度有所加大。

不过，对比2015年连续几次25个基点的降息，本轮政策力度仍较为克制。所以，我们会看到虽然公开市场降息力度在加大，但规模却有所萎缩。业内人士表示，支持中小微企业的政策工具仍然较为丰富，具有较大的操作空间。此次，超额存款准备金利率从0.72%下调至0.35%，就证明了央行使用政策工具的灵活性。

作为2008年以后的首次调整，下调超额存款准备金利率有助于提升银行的资金使用效率，推动银行将更多资金投向中小微企业。其实，今年以来，一系列支持中小微企业的金融举措陆续推出：3000亿元专项再贷款，一半以上投向中小微企业；增加再贷款再贴现额度5000亿元，重点用于中小银行加大对中小微企业的信贷支持。预计下一阶

段，降低社会融资成本仍是货币政策的重点。1万亿元再贷款再贴现

额度、3000亿元小微金融债券、引导公司信用类债券净融资多增，这

些新举措都有助于拓宽中小微企业的低成本融资渠道。

旧改规模翻倍提振内需

今年年初至今，宽松成为全球主流。我国1年期和5年期利率近期不断下调，并且这种下调趋势可能短期内还无法替代。那么，大量的流动性除了支持实体企业发展外，钱还会流向哪里？对于资本市场来说，资金充足是好事，但过分充足极可能造成资产价格溢价性上涨。

例如，美国最重要的资产是股市，正是充裕的流动性造就了美股的“十年牛市”。而回到国内，最重要资产除了股市外，还有个重量级资产那就是楼市，那么巨量流动性是否会造就新一轮的房价上涨？

4月14日召开的国务院常务会议指出，推进城镇老旧小区改造，是改善居民居住条件、扩大内需的重要举措。今年各地计划改造城镇老旧小区3.9万个，涉及居民近700万户，比去年增加一倍，重点是2000年底前建成的住宅区。规模之大，范围之广，叹为观止，尤其如今棚改远还未结束就

加倍旧改。

市场人士认为，棚改带动了三四线楼市的房价，那么如今旧改是否会刺激到楼市呢？毕竟今年是棚改收官之年，全国棚改项目已完成大半，可以说，未来存量已所剩无几。那么，在这个节点上，再加码老旧小区改造，且总数相比去年翻倍，未来是否也会对房价造成冲击？

想知道这个问题，我们必须明白旧改的目的。其实，旧改的很简单，接替棚改成为经济新一轮增长点，不仅能改善民生，而且还能促进就业。在境外疫情持续扩散的背景下，规模又新增一倍，可见国家给予厚望。不过，我们必须清楚认识到一点，旧改与棚改还是有所区别的。

棚改是完全由国家货币化支撑，而旧改则需要财政资金、居民和社会资本共同买单。这个本质区别，就造成旧改从长期看，无利可

图。这对投资客来说，或许是个致命打击，他们不可能一窝蜂做接盘侠。在这样的背景下，旧改对房价的推动作用可能会大大打折。

此外，从目前央行释放流动性的节奏来看，短期内利率下行仍将会是趋势。虽然买房的成本可能比以前要降低，但这种形式的降低还是更多利好刚需而不是投资者。事实上，几乎所有行业贷款门槛都有所降低。虽然不可避免有钱流入楼市，但于大局无碍，毕竟疫情之下情形不一样。

面对目前的房价，潜在购房者态度也出现两极分化。高净值人群，因疫情冲击全球经济焦虑爆发，开始报复性购买，高端房地产市场出现反常火爆，深圳4000多万的房子数秒售罄；而刚需，或者说刚性需求者则进入犹豫阶段，在继续观望还是果断下手间犹豫不决。不过，最终买与不买，这一点还需要充分考虑。



China Strategic Emerging Industry
中国战略新兴产业

共同助力新兴产业成长

《中国战略新兴产业》杂志 诚招广告代理公司



《中国战略新兴产业》杂志，由国家发展改革委主管、中国经济导报社主办，是面向国内外战略性新兴产业市场，以行业观察、信息交流、咨询服务、论坛活动、搭建市场评级认证为核心内容的中央级权威期刊。

根据业务发展需要，《中国战略新兴产业》杂志社现面向社会诚招具有事业心、创新力的合作团队，经审核聘用后，作为杂志社官方广告代理公司，负责开展《中国战略新兴产业》杂志的市场拓展、广告经营等工作。

具体信息如下

一、资质要求：

1. 是合法设立并有效续存的独立法人，有资格从事广告、公关、发行、活动等业务代理合作，且符合经营范围规定；
2. 合作团队需具有良好的职业素养，较强的市场开拓能力和团队意识；
3. 合作团队需具有稳定的行业客户资源、媒体关系资源等。

二、报名方式：

1. 请登陆 <http://www.chinasei.com.cn> 下载报名表，填写并发送至邮箱：cseinews@163.com
2. 合作热线：010-63691650 010-63691655

定增市场迎暖春 头部 PE 抢滩布局

文 刘焜宏



自今年 2 月证监会官宣再融资新规后，定增市场开始转暖，沉寂在疫情中的各路资本也随即苏醒。

Wind 数据显示，2015-2017 年我国 A 股上市公司增发募资规模连续 3 年突破万亿元，但受 2017 年的定增新规和减持新规影响，2018 年、2019 年增发融资规模出现大幅回落，分别为 7854 亿元、6589 亿元。再融资新规落地后立竿见影，今年前 2 个月参加定增的公司数已达到 2019 年全年数量的 60%，第一季度百余家公司发布定增预案。专家预计，今年定增市场有望破万亿元。

政策大放水 头部 PE 抢滩布局

再融资新规全面统一主板、中小板和创业板的再融资品种的主要规定，放宽非公开产品的定价机制、锁定期、发行规模、发行对象数量、批文有效期等限制，并放松创业板上市公司再融资发行条件，在一定程度上能够满足多数中小市值上市公司的融资需求。对于投资人而言，定价折扣由 9 折变为 8 折以及锁定期的缩短，带来的结果是能在更短的时间里以更低的价格持有，变相增加了投资人的安全垫和盈利空间，以及减少资金成本的占用。

这一重大利好引得 PE 机构摩拳擦掌、跃跃欲试。新规刚落地，高瓴资本便迅速以 8 折价格承包了凯莱英 23 亿的定增，是凯莱英本次定增的唯一认购方，也成为凯莱英公司持股 5% 以上的股东。3 月 17 日，国内工程胶粘剂行业龙头企业回天新材的定增方案中，认购规模最大的也是一家 PE 机构——恒信华业，其专注于 ICT 领域的战略投资基金。在风险周期降低、收益空间增厚的背景下，很多 PE 机构开始将投资阶段调整至一级半市场，加快投资布局步伐。

再融资新规也打破了 PE 机构和上市公司的传统兜底玩法。新规明确规定了禁止定增兜底。这意味着过去上市公司大股东会通过抽屉协议，进行保底收益承诺或业绩对赌，甚至大股东直接认购资管产品劣后份额来作为投资安全垫的做法，都一一行不通了。目前定增市场正在用锁价模式取代业绩对赌模式。如高瓴资本认购凯莱英便是以锁价模式确定了成本价格，同时附上认购相关协议，若定增发行前股价大跌超出成本价，则协议取消。

不过，锁价模式只是在投资时

锁定了投资机构的成本，退出时机和收益的把控仍要靠投资机构的主

动管理和投研能力。选择定增项目不仅要看价格，更要寻找上市公司

全生命周期中的机会，综合制定投资策略。

PE 基金缺弹药 募集资金周期长

不是每一个 PE 基金都像高瓴资本一样财大气粗，一出手就是数十亿元的现金。由于资管新规的出台，堵死了资金出口，近两年大批量基金经历着漫漫募资之路，尤其今年又遇到疫情这类黑天鹅事件，更是雪上加霜。

再融资新规落地后，很多 PE 机构都嗅到定增市场的机会，但苦于家中无弹药，今年的募资之路注定格外艰难。疫情过后，各行各业都在忙着复工复产，PE 机构年前签下的合伙协议，正等待基金一期出资、二期出资。然而，大批民营

企业为代表的 LP 们纷纷表示，眼下资金紧张，需要资金恢复生产，无法如期出资。

除了民营 LP 外，国资类的 LP 也存在着一一定的不确定性。2019 年完成新一轮募集的 2705 只基金中，国资背景 LP 认缴规模占基金总认缴额的 70.4%。为了规范政府出资基金，财政部发布了关于《加强政府投资基金管理，提高财政出资效益》的通知，明确表示加强对设立基金或注资的预算约束，要充分考虑财政承受能力。这意味着投资机构未来从政府拿钱的门槛越来

越高，难度越来越大。客观上，今年受疫情影响，各地市财政大量支出防疫，为支持中小企业复苏，又大幅减税降费，财政压力愈发增大。

由此，大量 PE 机构只能对着再融资新规垂涎三尺，眼看着资本红利从眼前飘摇而过。这对 PE 机构来说也是一道分水岭。经历了上一轮的募资难，一批浑水摸鱼的机构已经被淘汰，在这一次市场机遇中，家中有“粮”的头部机构和产业化投资机构能抓住机会，才能鲤鱼跃龙门。这样一来，PE 市场的二八效应也将越发明显。

战略投资人——上市公司与投资机构的双向选择

再融资新规看似给市场开了一道口子，但又以战略投资人的身份将口子收得更加精致。“现金为王”虽然不假，但参与上市公司定增并不是有钱就行。3 月 20 日，证监会通过监管问答的形式明确了战略投资人定义，一石激起千层浪，不少上市公司和券商近期正忙着修改定增方案。

按照规定，战略投资人要具有同行业或相关行业较强的重要战略性资源，与上市公司谋求双方协调互补的长期共同战略利益，能够长期持有上市公司较大比例股份，委派董事实际参与公司治理，且最近 3 年未受到证监会行政处罚。同时证监会着重强调，战略投资人还要能够给上市公司带来国际国内领先的核心技术资源，或者市场、渠道、品牌等战略性资源等。

要么是技术优势，要么是市场优势，意味着战略投资人必然与上市公司在生产或经营上具有重要联系。这直接过滤掉了只为了赚差价的财务投资机构以及纯二级市场的投资机构，直指产业投资机构，旨在减少市场纯粹的套利行为，以规范市场秩序，引导上市公司从巩固实业的角度融资。

与此同时，上市公司要给投来橄榄枝的战略投资人充分的参与权，如较大比例的股份和董事席位。何为较大的股份？监管层并未给出明确的定性定量。若按照 5% 的比例测算，上市公司一次定增中所引入的战略投资人不能超过 4 个，这意味着单个战略投资人的投资金额增加，变相拉高了参与门槛。而上市公司的董事席位尤为珍贵，通常最多不超过 19 人，其中还要含

有不少于 1/3 的独立董事，加上公司原管理成员及历次融资引入的董事，空位较少甚至需要替换，这让上市公司在选择战略投资人时需要更加慎重。

战略投资人的标准和要求出台后，上市公司与投资机构进行双向选择。这一新政迫使投资机构朝着产业化方向转型，上市公司优先选择与其产业经营及供应链端具备协同效应的机构参与，并且机构要有长期持有的资金能力，而不是单纯的炒市场和薅羊毛。投资机构作为战略投资人，则要真正参与到上市公司的经营治理中，给上市公司带来实打实的效益，从实质经营上实现上市公司的市值管理，从而让自身的投资价值不断提升，形成良性的市场循环。

(作者系济高舜星基金研究员)



2020 影院的生存危机

文 姜杰

2020年有个“魔幻”的开始，许多行业在危机中挣扎求生。新冠肺炎注定在“黑天鹅”事件历史中给各行各业留下难以磨灭的记忆，正在和即将改写许多人与行业的命运。

4月16日，橙天嘉禾银河影城天津万象城店发布闭店公告，将于2020年4月17日永久闭店。公告中还有这样一句令人伤感的话语：“在营运成本和新冠疫情的双重压力下，终究等不到复工那一天。”

这一消息，无疑像是“守夜人”敲响的钟声，击中这个行业本就脆弱的神经。

◆ 凛冬之下的生存 ◆

据统计，2020年第一季度，有5328家影视公司注销，截至4月底有2799家影院倒闭，就连各巨头也有上亿规模的亏损。这些数字触目惊心。

谁也没想到，仅几年来，院线没有被传统电视打败，也没有败给新时代的流媒体，更不惧长视频领域的播放平台，而是跪在了肉眼不可见的新冠病毒面前。行业巨头万达电影发布的一季度业绩预告显示，第一季度公司预计亏损5.5亿-6.5亿元，而上年同期的数字是盈利4亿元，近10亿元的落差，现实就是如此残酷。

同期，万达还在其官网澄清了

一则谣言。此前自媒体谣传“万达控股的美国AMC院线申请破产”，万达虽然否认了这一说法，但AMC的实际情况确实不容乐观。AMC是全美连锁院线，其荧幕数量在全美排名第一，但国际评级机构标普公司本月给AMC院线垃圾评级（CCC-）；AMC更是在3月26日发表声明，称4月开始不再支付旗下影院的租金，同时解雇600名员工，并对旗下2.5万名员工暂时停职，以留存现金，其中包含CEO亚当·阿伦。尽管人们对许多影院熬不到疫情结束有所准备，但AMC出现危机，仍然震惊了业内。

AMC是一家“百年老店”，

旗下影院开设在美国、加拿大、英国、法国、中国香港等地区。AMC在影院生态方面有着开拓者的地位，包括在购物中心建设影院、变单厅为多厅等，同时，AMC还是全球最大的IMAX和3D屏幕运营公司。华尔街对这家老牌院线公司看空的主要原因在于现金流危机，根据《纽约邮报》的报道，AMC已与相关律所进行谈判，以寻求申请破产保护的可能性；另外《华尔街日报》报道了AMC的债权人已经聘请了另外一家法律机构，就可能的重组向AMC提供建议。

2012年，万达集团以26亿美元的价格收购了AMC院线100%

的股权，此次交易使万达一跃成为全球最大规模院线运营商。2013年，AMC在美股上市，后因盈利不佳、巨额负债等因素，2018年起万达陆续减持AMC院线的股票，到2019年末，万达对AMC的持股降至38%，但依然拥有对AMC的投票权及实际控制权。

虽然万达早已对AMC减持，但其自身经营状况也不乐观，万达电影一季度业绩预告就是很好的佐证。但万达电影表示，疫情对短期经营业绩会产生不利影响，却不会影响公司的持续盈利能力。

◆ 并购整合来袭 ◆

万达在4月21日发布了2019年年报，2019全年实现营收154.4亿元，全年观影收入91.2亿元，占收入比12.5%，受整个电影大盘等因素的影响，增速较低。券商分析认为，万达2019年业绩符合预期，营收略有下滑，但核心指标仍领先行业，龙头地位依旧稳固，今年的疫情“黑天鹅”或会加速中小影院出清，头部院线集中度更加提升。

许多业内人士都对这一数字有自己的看法，更有人直截了当地指出疫情反倒成了一些倒闭影院的遮羞布。新浪财经文章指出，影院供给侧早已产能过剩，疫情只是多米诺骨牌中出乎意料的一块。

数据显示，截至2019年底，全国荧幕数量已经达到了69787块，2019年新增9708块，中国的市场能消化如此多的荧幕吗？以山西省临汾市为例，这里的影院数量多达36家，淡季看电影几乎是包场，只要工作日去看电影，场均人数不会超过3人。某小规模影城经理反映，其所在的公司6年前在一个地级市开设了一家小型影院，但

无独有偶，韩国大型影院公司CGV也于近日开始裁员。同时有消息称，作为全球第五大院线，CGV可能会被其母公司CJENM出售。CJENM是韩国的一家跨国集团公司，在国际上曾因大手笔并购著称，交易对手包括万达等。CGV是最先进入中国的外资投影公司之一，主攻方向为高端影院，2006年开设了在中国的第一家影院，直到2016年才开始盈利。截至去年底，CGV在中国已经拥有了141家影院，这141家影院去年创造的总票房为17.5亿元，排名全国第四，影院平

均上座率为10.9%，单日单厅收益4819元，处于行业中上水平。

AMC与CGV背后都有着巨大财团撑腰尚且如此，可见影院行业受此次疫情冲击之大。

生态链的一环恶化，必然会影响到整条生态链。影视公司作为影院的上游，状况也并没有乐观多少。创业板上市的华谊兄弟、幸福蓝海、唐德影视等公司陆续发布了一季度业绩预告，华谊兄弟预计一季度亏损1.38亿-1.4亿元，幸福蓝海预计一季度亏损1亿-1.05亿元，唐德影视预计一季度亏损2400万-2900万元。

过去几年中，万达、中影、博纳等相继进驻该市，当地一共就只有2个商圈，却有6家影院。

有券商分析师认为，目前行业的一大问题是本末倒置，电影内容跟不上，硬件的海量投入也只是单腿走路，没有内容和观众，电影院开得再多也对大盘无济于事，依靠跑马圈地赢票房的日子已经过去了，如何提高单影院和单荧幕的产出才是行业痛点。

而与供给过剩相对应的，是票房与观影人次的增速却在不断减缓。2019年中国市场票房为641亿元，增速同比下滑3%；全年观影人次增幅仅为0.58%，相比2018年5.29%的增速骤降，开创了历史的最低点；同时，影院的毛利率也持续下滑。未来，产能过剩而被淘汰，或者被头部兼并，是中小影院必然的命运。经过这一轮洗牌，预计未来影院市场上只能剩下1/3或更少。总体来看，行业集中度会进一步提升，这是利好行业长期发展的。

院线资产不断被拉低，并购与整合被提上日程，并且被视为危中

求机、逆势而上的重要举措。某院线董事直言，就像股市的逢低吸纳、逢高卖出一样，2020是收购影院的绝好机会。

头部公司已经做好了准备。3月上旬，上海电影与上影集团、精文投资共同推出总规模为10亿元的全国首支“影院抗疫纾困基金”，前期2亿元资金已经到位，该基金将通过增资、参股、并购等形式为长三角区域的行业公司注入资金。此举被多方看做抄底，同时也带动了其他公司行为，其后不久，金逸影视与天津锦翎投资也共同发起设立规模8亿元的基金，对影院行业进行投资。

黑夜还有多久不可预知，黎明将在何时到来，谁又能看见曙光？市场瞬息万变，行业所预测的并购潮会否到来，垃圾评级的AMC会否真的倒闭，一切恐慌与希望都还言之过早。流媒体还没能上位成功，危机重重的又何止影院，餐饮、交通、旅游都在经受严峻考验，如何走出困境，是疫情后的各行各业要面对的共同难题。

公募加速新三板投资

近日，证监会正式发布《公开募集证券投资基金投资全国中小企业股份转让系统挂牌股票指引》（以下简称《指引》），自发布之日起实施。《指引》对公募投资新三板的参与主体、投资范围、流动性风险管理等方面作出详细规定。这意味着公募基金正式站上了投资新三板的“起跑线”。

对于引入公募基金，业内对于其壮大新三板专业机构投资者队伍、发挥专业投资机构力量，提升市场交易活跃度给出了积极评价。有业内人士指出，公募基金入局有助于拓宽其投资标的，同时带来新三板精选层流动性的改善，形成正向互相促进作用。而对于业内担忧的流动性问题，专家表示，精选层连续竞价交易等制度安排足以满足需求。

政策催化下，预计上半年将有多家公募基金筹备上报新三板基金产品。目前，据证监会审批进度信息显示，4月20日，南方基金、博时基金、招商基金、富国基金、汇添富基金等多家基金公司申报了混合型基金，包括南方改革精选一年持有期混合型发起式证券投资基金、博时新能源产业主题混合型证券投资基金、招商成长精选2年封闭运作混合型证券投资基金、富国积极成长混合型证券投资基金、汇添富创新精选灵活配置混合型证券投资基金等。

博时基金表示，正在积极布局可投资新三板的公募基金，通过对新三板公司的深度行业调研，积极而

谨慎地参与新三板的投资机会，力争为投资者创造更好的收益。后续根据新三板改革进展，博时基金将积极研究考虑开发专门投资新三板的公募产品。

汇添富基金也表示，新三板精选层的推出，创新性引入了公开发售、连续竞价、转板机制，进一步接近沪深市场，为投资者广泛参与创造了有利的基础条件。同时，新三板中部分流动性佳、赛道较好的优质龙头公司也具备良好的投资价值。

在粤开证券研究院新三板研究负责人殷越看来，后续精选层的流动性和价值公允性有望提升，估值水平也将向A股公司靠拢，基本实现精选层转板上市的无缝衔接。政策红利下，新三板对优质企业的吸引力增强，引导新三板市场健康发展。

东北证券研究总监付立春认为，个人投资者通过公募基金参与新三板经验层的程度将大幅提高，加上新三板精选层的个人投资者门槛已经降至100万元，新三板精选层的投资流动性得到相当程度的初步保障。未来包括QFII等机构投资者进入值得期待。

实际上，当前允许公募基金投资新三板精选层股票，有助于改善新三板投资者结构，提升市场交易活跃度。一旦首批新三板基金产品正式获批，公募或将为普通投资者打破新三板投资的高门槛，为普通投资者“搭桥”助力。

栏目主持：杜社



小红书直播晚了吗？



在电商直播成为风口的当下，小红书似乎也按捺不住，于4月24日正式上线直播。

其实早在2019年11月，小红书就已经开始内测互动直播平台，引入电商直播功能，直播页面会设置商品货架、商品页面。据了解，电商直播是小红书创作者123计划中的一部分，小红书正在对内容创作者制定更详细的管理内容。内容原创、内容变现是计划中的关键，包括品牌合作平台、好物推荐平台以及互动直播平台。品牌合作平台会将品牌和创作者进行连接，下单交易可线上完成，支持MCN创作者和独立创作者的加入，支持品牌直投和代理商下单。

小红书直播开启内测之后，包括连锁火锅品牌捞王、连锁理发店、咖啡店、中古店等在内的多品类线

下门店，先后都曾通过小红书进行过直播。今年3月，LV还在小红书献上了直播首秀。

但是有抖音、快手、淘宝等“庞然大物”在前，小红书如此用力“扶正”直播意欲何为？

“直播不是因为小红书要变现，带货是结果不是目的。”在小红书公测直播的首日，小红书创作号负责人杰斯如此定义小红书上线直播，“因为用户对直播这种内容形式及直播带货的影响力变现手段有需求，所以我们就做了，本质上它就是一个服务创作者的社区产品。”

“GMV（网站成交金额）不是小红书直播的核心指标。适合社区直播的创作者数量，这个才是直播的核心指标。”杰斯强调，“带货是直播根植于分享属性的社区所带

来的结果，而不是目的。”

据小红书方面介绍，在直播内测期间，开通直播的创作者数量以每月200%的速度增加。到目前，小红书粉丝过万的创作者数量增长155%。在品类方面，除了美妆时尚等强势品类外，包括文化娱乐、美食、生活记录、体育赛事和科技数码等在内的多个品类在小红书社区内增长迅速。其中，文化娱乐类、美食类笔记发布量增长600%，成为站内发布量最高的视频品类。从视频笔记的消费量来看，文化娱乐、美食和日常生活位列小红书用户最喜爱的视频品类前三名，体育赛事和科技数码的消费量增长分别达到了408%和279%。

或许正是这一阶段的增长，让小红书对于直播的重视程度再次提升。

但是，电商行业专家鲁振旺却认为，越来越多的电商、品牌商开始常态化运营直播，短视频平台或与电商平台快速联手，或自行上线带货功能。手握内容的小红书迟迟没有行动，短期来讲只是商业化进度迟缓，长期则会导致生产内容的创作者流失。

“当前，小红书的内容变现，往宽了讲就是商业化，是必须推进的行动，小红书的替代品越来越多，会逐渐丧失以内容稳定用户的优势。”鲁振旺认为，直播带货的阵营逐渐明显，视频直播的形式符合用户购物需求越来越多样的趋势，变现能力更为高效。“但是直播平台长时间占据用户时间的可能性不大，变现能力也会打折扣。”

栏目主持：卜文娟

立志成为全球
新能源行业伟大的公司

Chilwee devotes itself to be a great enterprise
in global new-energy industry.

●超威集团创办于1998年，现为国家重点高新技术企业、新能源领域的龙头企业。2010年7月，在香港联交所主板上市。先后入选中国企业500强、中国民营企业综合竞争力50强。

●集团目前在全国7个省份拥有18家子分公司，其中10家为国家高新技术企业，员工22000余人。建有国家级博士后工作站，创建了国家工程技术中心、国家级重点实验室，被浙江省人民政府确定为首批纯电动汽车产业技术创新综合试点企业。2013年超威集团入选第十批国家“千人计划”，是浙江省动力电池行业唯一自主申报入选国家“千人计划”的企业，填补了本省行业高端人才的空白。





疫情造成 11 年牛市重大下滑 我们可能仅仅处于危机的开始

文 Charlie Bloch、Paul Bodnar、James Newcomb

虽然现在讨论新冠疫情爆发对全球的长远影响还为时尚早，但除了造成人类病亡外，它已经对全球经济带来了严重冲击。

新冠疫情严重缩减了人员与商品的流动，进而造成石油需求的急剧下降。与此同时，沙特阿拉伯与俄罗斯两国之间的价格战也进一步压低了油价。不过，其实在这些事件发生之前，随着更清洁的技术在电力和出行领域不断增长份额与比重，化石燃料已经长期处于压力之下。从全球范围来看，这一系列同步发生的破坏性事件会推动积极应对气候变化的企业及投资者加速投资清洁能源转型，从而有助于避免未来气候变化造成灾难性后果。

化石能源占比持续下降

此前，国际能源署（IEA）下调了对全球石油需求的预测，预计 2020 年第一季度石油需求下降 350 万桶 / 日，全年石油需求同比下降 9 万桶 / 日，这将是自 2009 年以来全球年度石油需求的首次下滑。虽

然根据该组织对 2025 年的预测来看，这一破坏性影响只是暂时的，但许多投资者已经在竞相离开这一领域。过去 5 年来，石油和天然气企业的总体表现呈下降趋势，曾是全球最具价值企业的埃克森美孚石油公司的市值，已从 2016 年 3870 亿美元的高点缩水一半以上，到现在的 1840 亿美元。在标普 500 指数中，石油和天然气企业的占比已小于电力公共事业企业的比例，而这还是在石油价格暴跌危及水力压裂法采气企业 1100 亿美元债券发生之前的情况。

更低的油气价格也会给替代性清洁能源带来短期的挑战，但在以石油库存高企和过量天然气供给为特征的能源市场发生更大范围结构性变化的环境下，这一需求量的降低可能标志着石油产业根本性临界点的来临。历史数据表明，在一个

成熟市场中，当行动快速的挑战者获取了全部的市场增量，就是关键临界点来临的时刻。当新技术的市场份额达到约 3% 时，就将触发变革，资本将快速抽离核心的传统企业和搁浅资产。

这一转变已经开始在电力部门显现。2019 年，风电与太阳能电力在全球电力供应中的占比分别仅为 5.4% 和 2.7%。然而，初步数据显示，在占据着全球约 75% 能源消耗的综合组织国家中，可再生能源首次满足了年度全部用电增量，同时化石燃料发电量正在下降。简言之，可再生能源发电的增长速度超过了总用电需求的增长速度。

同样的故事在交通运输部门也即将上演。随着全球越来越多国家相继颁布燃油车禁令并刺激电动汽车发展，汽车制造商们正在围绕电

气化未来重新快速布局。电动企业锂离子电池价格大幅下降，边际成本更低的可再生能源电力正在给传统轻型车辆带来挑战。一些分析人士的计算表明，石油价格需要长期保持每桶 10-20 美元的价格来实现盈亏平衡，才能维持其在出行领域的竞争力。

由于轻型车辆和其他可轻松完成电气化的车辆占原油需求的 36%，且类似的潜在节油机遇正在货运车辆甚至短途航空领域不断涌现，这一转变将对石油产业的增长前景造成巨大影响。2019 年，中国、美国和欧盟地区的年度燃油车辆销售均有实质性下降，而电动汽车和混合动力汽车的销量则在增加。包括彭博新能源财经在内的市场分析机构预测，在未来 5 年，电动汽车将构成全球乘用车增量需求的绝大部分。

气候行动支持者应如何应对？

从气候行动的角度来看，今年的疫情无意间形成了 2020 年温室气体排放的下行拐点，使全球升温幅度控制在 1.5℃ 以内成为可能。但问题是，排放是否会随着全球商业活动的重启而不可避免地发生反弹，或者，我们能否推动重新恢复的需求转向更清洁的替代品，并通过及时出台巧妙的政策和推动私营部门行动来避免这种碳排放反弹。此刻，领先的企业、机构投资者以及政策决策者，应重点思考如何通过针对新冠疫情的应对措施，将这种碳排放的短暂回落变为长期性的减排。

这次疫情造成了持续了 11 年的牛市的首次重大下滑，不难想象，另一轮经济刺激计划目前已在积极

探讨中。随着政府思考要采取什么样的应对行动，我们有机会加大对更清洁基础设施方面的投资，并提高社区在未来灾难来临时的韧性和可持续性。

例如，如果政府选择财政刺激且央行采取量化宽松政策，针对退役燃煤电厂的资产回购计划可能会成为一项明智之举。同样，计划中的美国绿色新政（以及正在落实中的欧盟绿色协议）对可再生能源发电、储能、电动汽车和充电基础设施的支持可以提供清晰的需求信号，以促进国内的消费、制造和就业，并为那些因煤炭和油页岩领域工作岗位流失而受困的人们提供平等的过渡转型机遇。

对个人和机构投资者而言，随着新冠疫情的爆发而离开化石燃料领域的资本中的大部分都将不再返回，而回归的资本将面临需求下降和资产搁浅的风险。对长期股票和资产基金投资者来说，市场长期低迷对石油和天然气市场的影响，可能是他们需要寻求气候一致性经济增长、重新调整投资组合的又一个信号。

新冠疫情已然成为了一场人类和经济领域的灾难，但我们更应明白，我们此时在转变全球能源应用领域做出的任何行动，都将有助于减轻未来灾难的严重性。我们当前可能仅仅处于危机的开始，也应从减轻危机的短期影响开始入手。

（作者单位：落基山研究所）



常州万兴： 疫情防控有力 复工复产有序

文 马兆元

2月3日，中共中央政治局常务委员会会议指出，要在做好防控工作的前提下，全力支持和组织推动各类生产企业复工复产。常州万兴纸塑公司作为国内纸浆道的重要骨干企业，第一时间落实上级关于疫情防控、企业复工复产的决策部署，在全力做好疫情防控的同时，科学谋划、精准施策、落实责任、有力有序推进企业复工复产，切实做到疫情防控和复工复产“两不误”，以保持高质量可持续发展态势。2月13日起，常州万兴纸塑有限公司发挥“领头雁”作用，与国家及各企业齐头并进，跑好了复工复产的第一棒。

4月以来，我国疫情防控阶段性成效进一步巩固，复工复产取得重要进展，经济社会运行秩序加快恢复。同时，国际疫情持续蔓延，世界经济下行风险加剧，不稳定不确定因素显著增多，我国防范疫情输入压力不断加大，复工复产和经济社会发展面临新的困难和挑战。面对严峻复杂的国际疫情和世界经济形势，常州万兴也无所畏惧、迎难而上，为中国疫情期间的经济社会发展添砖加瓦。

政企同心渡难关

2020年新年伊始，突如其来的一场疫情改变了人们的工作生活，这个特殊的时期，很多企业的发展被按下了暂停键，举步维艰，我国经济发展面临的困难加大。各级党委和政府都十分紧迫地制定了疫情防控举措，千方百计创造有利于复工复产的条件，畅通产业循环、市场循环、经济社会循环，同时不断加大复工复产政策落实力度，加强对困难行业和中小微企业扶持，有序推动复工复产。

疫情当下，防疫物资短缺是每个企业复工面临的难题之一。“急企业所急，想企业所想”，在疫情防控的关键时期，常州万兴第一时间响应国家号召紧急采购相关口罩生产设备，将生产力放在了口罩的生产上，为人民群众贡献了一份力量，极大地缓解了江苏及其它地区口罩供应短缺的问题。这是政企同心、携手并进最好的体现，也是守望相助、众志成城最好的诠释。

心系职工强防护

在有序推动复工复产的过程中，常州万兴不断提升工作人员对复工安全生产的认识，始终坚持“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，坚决克服盲目乐观、麻痹松懈的思想，切实强化节后复工复产安全生产工作。公司要求各部门管理人员及时到位，认真做好生产复工前的各项准备工作，确保安全生产工作有人负责，安全措施落实到位，安全检查全面细致。公司设立安全生产小组组长，充分发挥积极性、主动性，完善规章制度，制定措施，把安全生产责任落实到岗、到位。

在复工决定下达时，公司已提前做好复工疫情防控培训。从上下班交通工具的选择，到佩戴口罩的正确佩戴方式、体温的测量次数，再到办公环境的清洁、消毒、通风的次数、时长等方面，制订了具体、可操作的防控规程；要求员工做好体温检测、接触史、旅居史和健康状况登记等工作；非常时期达到备战时状态，做到“口不离罩、饭不聚吃、手要勤洗”；一旦发现发热、咳嗽、乏力等症状人员，立即隔离、观察、诊断和救治，确保一线人员安心复工、生产经营有序进行。

不忘初心做生产

始建于1980年的常州万兴纸塑有限公司，最初从事泡沫包装生产。近些年来，公司决意调整公司发展方向，密切关注节能减排、绿色环保，致力推动领域内科技成果产业化，实现企业的转型升级。2006年，也就是在国家“限塑令”出台前，公司就主动淘汰泡沫塑料包装生产线，放弃一年超过5000万元的销售收入，带领研发团队，全身心投入研发、生产可循环利用或在自然界能自行消纳的纸浆模塑防损包装材料及制品。公司同河海大学进行产学研合作，经过十多年上千次试验实践，历经艰难挫折，攻克了从设备改造，到工艺创新、模具设计，再到产品质量保障等几十道技术和生产难关，形成了具有自主知识产权的知识系统和技术支撑体系，率先研发出纸质浆道管、浆道管、浆道管，完全可以替代传统陶瓷产品，开创了绿色环保产业新纪元。

量要求；三是有利于全面降低资源消耗，以减轻用户使用成本；四是有利于开发新品，以创造新的用户新的市场；五是有利于全面推广节能减排，以促进生态环境的保护。

危机之下是机遇，疫情给企业复工复产、安全生产带来许多新的风险和挑战，客观上也促进了一些新技术的应用普及。随着铸造企业对铸造产品品质、减少废品率的追求，其在技术创新、设备更新改造的过程中，会寻找一切提高铸造业节能减排、提高运行效率与经济效益的新产品。上述两项产品以回收利用旧书报纸、边角纸、旧纸包装箱等废纸作为原料，产品可替代传统陶瓷耐火材料，做到物尽其用。同时，产品能够替代进口，有效提高铸造业厂商及铸造原辅材料生产企业的社会及经济综合效益，符合国家保护环境、节能减排的绿色产业政策。产品规模生产后，还可增加本地就业，为国家增加税收，使企业增加利润，对当地的经济发展和社会进步具有明显的推动作用，为疫情后我国的经济社会恢复发展贡献力量。

常州万兴在绿色环保上的贡献，受到全社会高度重视和充分肯定，常州市人民政府和常州市武进区人民政府多次给予扶植支持。国家发展改革委资源节约和环境保护司也评价：常州万兴为消除“白色”污染做出了重大贡献，对创建生态文明、建设美丽中国意义不凡。常州万兴公司还将继续大力发展高强度可降解纸质节能环保材料，彻底淘汰污染害民的传统材料，为从源头保护绿水青山作出更大贡献。

（作者系常州万兴纸塑有限公司董事长）

“铸造用高温纸质复合材料浆道管及浆道管”科技成果评价结果显示：“铸造用高温纸质复合材料浆道管”是一种打破传统思维模式、节能环保的实用新技术，其产品完全可以替代传统陶瓷浆道管，减少固体废料的排放，通过全新的制备工艺开发的直径30毫米以下的小直径浆道管产品，填补了国内外空白；“铸造用高温纸质复合材料浆道管”是陶瓷和金属浆道管的理想代替品，解决了使用传统陶瓷浆道管诸多如体积大、形状复杂、质量技术要求高等缺点。这两项产品可广泛应用于诸多领域的铸造业。一是有利于提高产品的产能，以满足供不应求的市场需求；二是有利于全面提升铸件产品品质，以适应特殊用户的质



海创汇“三个力”助力武汉经济复苏

文 尹为鉴 李炳琪

后疫情时代的中国正重新步入正轨，当武汉褪下疫情的阴霾并按下“重启键”的那刻，一切都在变回最好的模样。“苏醒”的武汉需要聚力重振，这既要求武汉自强，也离不开八方相助。在这种背景下，由海尔集团孵化的创业加速器平台——海创汇率先开始行动。

自3月12日起，海创汇联合5.5产业园、环同济大健康科技产业园举办了为期3周的“武汉加速”线上融资沙龙暨双模加速营远程面试活动。其中，28个优质项目从200多个创业项目中脱颖而出进行线上路演，超过50%的项目获得深度资源对接，有近10个项目达成投资意向。4月10日，海创汇、5.5产业园、环同济大健康科技产业园联合主办的海创汇“武汉加速”双模加速营云签约投资仪式在武汉举行。现场，海创汇与华引芯、众向科技两家创业公司完成签约并提供资本、资源支持，为创投联动助力武汉经济复苏添上了浓重一笔。

诚信平台的支撑力

在疫情期间为武汉助力的平台、企业不在少数，其重要性不言而喻，海创汇更是其中比较特殊的一个。一方面，相较于一般投资平台的“利益驱动”，海创汇更注重“需求驱动”，其选择助力的创业项目

都具有明确的需求及痛点，这使得其提供的帮助比如双模加速营极具针对性，为深受疫情影响的创业项目提供了“雪中送炭”式的支持。

另一方面，海创汇本身是一个开放的全球创业者加速器平台，创业项目不仅能够获得资本助力，同时也能享受到全球的资源支持。

海创汇总经理刘长文曾表示：“我们举办云路演，是希望在这个特殊时期能帮助更多创业者逆势吸金，解决他们的燃眉之急。我们希望能够与武汉一起共创共赢。”

作为海尔集团打造的创业孵化平台，海创汇有一个极其强大的特质——诚信平台，对创业项目起到了双向的支撑力。一方面，平台彰显了大企业的社会责任感，其愿意为创业者助力赋能；另一方面，海

尔35年的口碑积累，已然成为一种社会信任背书，让平台上的项目更容易获得资本方、资源方的支持。

在社会责任方面，本次与海创汇签约的华引芯体会深刻。作为专注于全球最小尺寸mini-led研发和顶级光源芯片生产的高技术创业公司，华引芯在疫情期间订单量激增，但问题也随之而来。“我们本身提供紫外消毒这些模块，所以在疫情期间的订单需求量大幅增加，但流动资金的缺口也越来越大。”华引芯（武汉）科技有限公司董事长孙雷蒙表示，现金流的巨大压力让包括他们在内的许多中小型创业公司都存在夭折的风险，而海创汇的及时加入最终帮助华引芯顶住生存压力，顺利解决资金问题。“其实中小企业寻求资金支持本身就是个很

困难的事情，而在疫情这么大的压力下，海创汇还能用云路演、云投资、不接触、不见面的方式为我们提供支持，这真的是非常有担当的行为。”孙雷蒙说道。

而在信任背书方面，目前估值超1.5亿元的悟空医疗则是典型受益者。悟空医疗相关负责人表示：“悟空医疗自2017年加入海创汇平台加速后，目前已在全国1/3的马拉松赛事中提供急救设备和服务。重要的是，我们在2019年获得了浦发银行批复的500万信用贷款并且获得了A轮融资，要知道，对于普通的创业公司而言，得到银行的信用贷款几乎是不可能的事情。正是因为我们拥有海创汇以及海尔的信任背书，所以才能成功。”

有根创业的赋能力

如果说诚信平台为创业者提供了一种“无形”的支撑力，那么海创汇一直强调的“生态投资”理念则在强调一种“有形”的赋能力量，也就是有根创业模式。

所谓有根创业，便是有基础、有资源、有保障地进行创业。而从本质上看，海创汇的有根创业模式不仅是资本支持，更重要的在于资源的赋能。据统计，海创汇平台目前能够提供3大类9小项29种创业服务，从产业服务、生活服务、共享服务切入，涵盖了研发、设计、生产、供应链、渠道、创投等，实现了从上游一直到下游资源的全覆盖。

拥有资源赋能力量的有根创业

模式，特点在于跳出了传统孵化器“资本+空间”的固有模式，以开放的平台汇聚无穷的资源，最终为创业项目的全产业链条赋能。

以本次获得签约的另一家创业公司众向科技为例，众向科技首席科学家李必军认为，加入海创汇对于企业而言是一场“及时雨”。“今年本来是我们从研发走向市场的关键期，但疫情让企业的很多合作项目被迫暂停。但加入海创汇后，除了资金方面的支持，还有很多实实在在的项目支持，比如帮助我们引入了日日顺物流的运输资源，以及辅助安全驾驶、全时空监控等技术，这为企业的市场化提供了非常大的

助力。”李必军说。

对于有根创业的赋能，武汉海燕科技七点七十创始人晏晓东同样感同身受。“我们主要是做智能饭盒这一方面的，通过海创汇的云路演，有很多投资人和我对接资金方面的事情。更重要的是很多餐饮资源方开始关注和探讨我们的模式和转型方向，这不仅有助于提高产能，而且他们也在参与优化我们创业项目的方案、产业链条、用户体验等各种环节，这就完全跳出单纯的资金支持了。如今武汉‘重启’，我刚回到这里就有资源方第一时间赶来对接，边吃着外卖边聊到凌晨两点，这种状态真的令我非常兴奋。”晏晓东说。

“雨林”生态的共生力

在诚信平台与有根创业模式的双重加持下，海创汇正打造起一片创业的“热带雨林”。事实上，创业的“热带雨林”不仅在于生生不息的状态，更在于一种共生、互生、共赢的存在方式。这不是一种单向的付出，而是双向的共生作用，有输出就必然有反馈。

尤其是在本次疫情期间，海创汇这种“雨林”生态的共生之力体现得格外突出，在其平台上孵化加速的众多创客小微犹如电影中的“英雄集结”，纷纷化身逆行者支援一线。

身为易货平台的爱本地作为先行创客之一，与中国社会福利基金会联合发起“易善公益”项目，向武汉地区捐赠价值10万余元的防

疫紧缺物资；专注于空气净化的高屋科技则放弃春节假期，数十名员工用日夜倒班的形式把价值21万元的消毒空气净化器准备完毕并送达武汉；无独有偶，智能涂鸦的创客们同样筹集、捐赠了价值70万元的物资，并迎着风雪将物资送达前线；而里奥机器人团队则发挥其科技优势，在疫情期间推出了集安防巡检、体温监测、消毒喷雾、疫情甄别于一身的“防疫版定制机器人”，一举解决了大流量公共空间的防疫和体温检测等难题。

参与支援行动的一位创客表示：“我们曾经受益于海创汇平台上各种各样的社会资源，如今社会需要支援，我们就应该用自己最擅长的东西帮助大家度过

艰难时刻。”

这毫无疑问是一种生态的共生力，如同“投我以木桃，报之以琼瑶”。在广阔的社会资源赋能下渐渐成长的创业项目，自身也化为了雨林的一部分，并逐步影响着生态中的其他资源。

诚信平台的支撑力、有根创业的赋能力以及“雨林”生态的共生力，这是海创汇的创业基因，也是海尔的自信所在。“4年5000亿，再造一个新海尔”，海尔为何敢提出这一目标，海创汇的探索其实已经给出了答案。一边是35年的品牌积累，一边是开放的资源生态圈，最终将形成一个共生、互生的创业“雨林”。

(作者单位：海尔海创汇)

Helmetphone

Redefine Your Safety

中国智造 昂首世界



全球160余项专利

智能骑行头盔
Smart Cycling Helmet



智能滑雪头盔
Smart Skiing Helmet



什么是新能源汽车产业链最优选？ 采用先进制造技术

本刊记者 杜壮



近日，北汽新能源将在北京亦庄正式投入建设新能源汽车高端智能生态工厂，项目一期总投资额 27.2 亿元，计划建设焊、涂、总三大工艺并形成年产 5 万台高端新能源汽车的生产能力，计划 2022 年 3 月竣工投产。据悉，项目建成投产后，将进一步提升公司整体制造能力和工艺水平。

如今，汽车行业迎来新能源制造的新浪潮，智能电动汽车成为大势所趋，传统汽车企业力争转型，新势力品牌也在强势崛起。面对竞争日益激烈的新能源汽车市场，车企面临着更大的压力。

在青创伯乐总裁、创始合伙人余柏文看来，企业要想获得更多的新能源汽车市场，除了需要政府加大投入外，更需要先进制造领域发力，让更多先进制造技术渗透到产业链各个环节。

行业发展渐入佳境

有着 20 多年金融投资经验的余柏文认为，新能源汽车广受关注，之所以定义为“新能源”，是因为其驱动方式由传统的燃油发动机驱动更换为新研发出来的动力电池提供的电力（氢能源和混合动力也是

将其它能源转换成电能）驱动。新技术出现江湖，在技术进步和资本的双轮驱动下，逐渐发展成了一个新兴的产业。

目前，新能源汽车出货量已经达到百万辆以上，入局者既有传统车企，如比亚迪、北汽集团、上汽集团等，也有造车新势力，如特斯拉、蔚来汽车、小鹏汽车等，产业正处于飞速发展中。

谈及新能源汽车快速发展的原因，余柏文告诉本刊记者，由于新能源汽车的三电（电机、电池、电控）成本相比燃油车来说并没有优势，考虑到环保等社会效应，各国政府

纷纷推出了差异化补贴政策，倒逼行业降本增效，从而加快了行业的发展和技术进步。目前市面上新能源汽车的续航里程已经普遍在 300 公里以上，很多车企已经把 500 公里续航里程作为产品里程底线。整体来说，行业发展渐入佳境。

近日，随着新能源汽车购置补贴和免征购置税政策延长 2 年的政策出台，业界认为将进一步刺激销量回暖。4 月 23 日，财政部等 4 部委联合发布《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提出，财政部、工信部、科技部、国家发展改革委联合印发《关于完善

新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，宣布将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底，并规定新能源乘用车补贴前售价须在 30 万元以下（含 30 万元），“换电模式”车辆不受此规定。

中国汽车流通协会分析认为，新能源汽车作为我国重点扶持行业，本次补贴延长的政策说明国家支持新能源汽车发展的方向是坚定的，力度非常大，对企业以及消费者来说都是意外的利好。招商证券在研究报告中表示，这将极大提振对行业发展的信心，有利于行业发展重回快轨道。

先进制造领域渗透率更高 企业才能走得更远

新能源汽车产业是一个完全新兴的产业，需要研发和应用更多的新技术，才能保证行业的生存和发展。同时，行业自身也需要降低成本，为消费者提供性价比更高的产品。在余柏文看来，新能源汽车产业整个产业链的最优选择就是采用先进制造技术，智能机器人、无人生产线、工业互联网控制、智能辅助驾驶等正在加大新能源汽车领域的渗透率。

不过，对于新兴产业来说，企业发展仍面临着很多困难。研发能力首当其冲，成为关注点之一。余柏文告诉本刊记者：“新技术的研发应用需要大量的经费投入，目前全行业均面临研发经费不足的问题，如很多企业的明星车型还停留在‘逆向设计’阶段。特别是一些所谓的‘造车新势力’，创业团队资本金本就不足，几乎全靠社会融资，因为没有可供抵押的资产，债权融资无法开展，基本都是靠股权融资发展，几轮融资未见明显成效

之后，便难以为继，而需要花的钱又是天文数字（新能源汽车产业属于技术和资本双密集型产业）。这种情况下，企业只能保生存，研发投入就只能削减或者延后了。”

余柏文认为，没有研发投入，产品就创新不足，勉强推向市场后，也难以得到消费者的认可，资金回笼不及预期也就成为常态了。这种“恶性循环”正在进一步恶化中，如果不能及时解决，对行业将是灾难性的打击。

与此同时，关键原材料资源短缺也成为新能源汽车发展的掣肘。余柏文说，动力电池所需的锂镍钴锰等金属在地球上储量有限，且分布极不均衡，如果需求量大，原材料价格不但会水涨船高，还面临资源枯竭难题。“以钴为例，2016 年探明钴矿储量 700 万吨，按照 2016 年 12.3 万吨/年开采量估算，可开采年限约为 60 年。而钴金属资源主要集中在刚果（金）、澳大利亚、古巴等地区，总共占据全球储量的 70% 左右，我国钴资源对外

严重依赖。”

此外，各自为战、重复建设也是目前新能源汽车面临的挑战之一。余柏文认为，各大车企都在闭门造车，期待短期内打造出一款“爆品”，得到市场认可后奠定自己的行业地位，由此导致各自为战、相互封闭的重复建设局面。

“近些年在政策的引导和支持下，传统车企及造车新势力纷纷投入大量资金进入新能源汽车领域，而各个车企同质化严重，往往都是从‘1 到 N’的重复性建设，不能实现革命性的技术突破，再加上专利保护，资源共享基本不可能。”余柏文表示，如果是用当年研制“两弹一星”的方式，集中力量办大事，开发出一个基础性的“底层技术”，各大车企均可付费使用，可能会起到事半功倍的效用。

“可预见未来能够走得更远、更好的新能源车企，一定是在先进制造领域渗透率更高的企业。”余柏文说。

加快充电设施建设

中国汽车工业协会数据显示，2019年中国新能源汽车市场保有量突破381万辆，全球份额为49%；新能源汽车产销量从2015年的33万台，增加到120万台，市场占有率从1.5%以下增长到4.5%以上。伴随新能源汽车产销量的规模不断扩大，加之国家政策的大力扶持，充电桩建设也随之登上新的台阶。

然而，不可否认的是，尽管充电设施一直在发展，它依然是掣肘新能源汽车快速推进的最大短板。有专家曾指出，我国充电桩保有量增速显著低于新能源汽车保有量增速。2019年我国新能源车与公共充电桩的比例为7.4:1，加上私人充电桩的综合车桩比为3.5:1，与政府发展规划要求的车桩比基本达到

1:1相差甚远。

为加快充电设施发展，2020年以来，多地陆续出台了充电基础设施行业政策，引导充电设施行业合理化推进，逐步将政策重点由充电设施建设转向场站运营，为充电设施发展提速。上海于4月初发布了《上海市促进电动汽车充（换）电设施互联互通有序发展暂行办法》，这使上海近10万个公共或专用充电桩和近20万余个私人充电桩，将向互联互通和有序充电方向发展。

除了政策助力，很多企业也开始入局充电桩行业。4月8日，大众汽车集团零部件公司与初创企业上海度普新能源科技有限公司展开合作，计划在中国生产灵活储能快

充电桩。3月31日，蚂蚁金服全资子公司上海云鑫创业投资有限公司入股简单充（杭州）科技有限公司，成为简单充第二大股东。3月6日，宁德时代与福建百城新能源合资成立上海快卜新能源科技有限公司，经营范围包括新能源科技、电池科技、停车场（库）经营、新能源汽车充换电设施建设运营等。

“新能源汽车需要足够的充电桩，充电桩是一项基础设施，需要政府在顶层设计的同时，引导和支持充电桩的建设。”余柏文说，“目前充电桩建设以民营企业为主，而充电站前期投入较大，同时民营企业享受的待遇也不如国有企业，需要政府在资金及政策方面给予更多的支持。”



2020年磷酸铁锂电池市场份额或将高增长

本刊记者 徐晨曦

4月14日，工信部发布的第331批《道路机动车辆生产企业及产品公告》（以下简称《公告》）中，进行申报的新能源汽车共有306款（包括乘用车、客车以及专用车），其中采用磷酸铁锂电池的车辆占到了78%。对比今年前几批公告可以发现，磷酸铁锂电池在新能源乘用车领域配套车型占比呈增长趋势。

三元锂电池的多年簇拥者特斯拉讨论电池的无钴化；曾以铁电池为标签的比亚迪在几年前转为三元锂电池后，最近又发布了基于磷酸铁锂的刀片电池；长安欧尚首次发布的电动车搭载了磷酸铁锂电池组……一度不被大家看好的磷酸铁锂电池又回到了人们视线中，业界认为其可能又要回归主流之列。

磷酸铁锂出现回升趋势

锂电池具有体积小、重量轻、充电快、耐用等优点，小到手机电池，大到汽车电池都能看到它的身影，其中磷酸铁锂电池和三元材料电池是锂电池目前的两大分支。

出于对安全性的要求，在客车和专用车领域，成

本更低、产品技术相对更为成熟和安全的磷酸铁锂动力电池一直应用比率较高。具有更高电池比能量的三元锂电池则大量应用在乘用车领域。新一批的《公告》中，磷酸铁锂电池在乘用车领域的配套从之前的不到2成占比上升至3成左右。



磷酸铁锂 (LiFePO₄) 是常用的锂离子正极材料之一，在全充电状态下具有良好的热稳定性、较小的吸湿性和优良的充放电循环性能，是当今动力、储能锂离子电池领域研究和生产开发的重点。但由于其本身结构的限制，导致以磷酸铁锂为正极材料的锂离子电池导电率差、锂离子扩散速率慢，在低温条件下放电性能较差。这就造成了早期搭载磷酸铁锂电池的车辆续航里程低，特别是在低温工况下

里程打折情况严重。

为寻求续航里程突破，特别是新能源汽车补贴政策对于车辆的续航里程、能量密度、能耗等方面提出更高要求之后，虽然磷酸铁锂电池占有市场较早，但能量密度更高的三元锂电池还是逐渐成为新能源乘用车市场中的主流。从最新的《公告》可以看到，虽然在乘用车领域磷酸铁锂电池占比出现回升，不过三元锂电池占比仍在 7 成左右。

安全性是最大优势

三元锂电池正极材料一般采用镍钴铝或镍钴锰组合，但材料的高活性除了带来高能量密度，也带来了高安全隐患。有不完全统计显示，2019 年新能源汽车自燃事故被提及次数较 2018 年增加 14 倍，特斯拉、蔚来、北汽、威马等品牌都先后爆出过自燃事件。

从事故中可以看到，起火主要发生在充电过程中，或是刚结束充电后，因为电池在长时间工作会出现升温。三元锂电池在超过 200℃ 时，正极材料便容易发生分解，出现氧化反应导致快速热失控从而剧烈燃烧。磷酸铁锂的橄榄石结构带来的是高温稳定性，其热失控温度达 800℃，且产气较少，因此相对更安全。这也是为什么基于安全性考虑，新能源客车普遍采用磷酸铁锂电池，而采用三元锂电池的新能源客车暂时无法进入《新能源汽车推广应用介绍车型目录》。

日前长安欧尚发布的旗下两款电动车采用了磷酸铁锂电池，不同于一般车企将电动化重点放在了轿车，长安欧尚发布的两款车型是 SUV 和 MPV。长安欧尚研究院副总经理熊泽伟对本刊记者表示：“这标志着经过 2 年的努力，欧尚正式进入电动时代。”

对于为何采用磷酸铁锂电池，熊泽伟表示，新能源汽车的安全性一直是用户“痛点”之一，同样也是企业最为关注的。出于这方面的考虑，新车搭载的磷酸铁锂电池组在中国汽车研究院，完成了高于 1300℃ 的烈火炙烤、-20℃ 低温静置、3.5% 盐溶液静置、11 千牛外部压力撞击等极限测试，做到了“不怕热、不怕冷、不怕水、不怕撞”的“四不怕”电池安全解决方案。

据介绍，长安欧尚 X7EV 搭载最大功率 150kW 的永磁同步电机，续航里程超 405 公里，配备循环充电 3000 次的超长寿命电池，常温下仅需半小时即可补充超过 300 公里续航里程。“实际由于制动能量回收系统的存在，在城市工况下车辆的续航能到 420 公里左右。”熊泽伟补充。

工信部发布的《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》（征求意见稿）中提出，到 2025 年新能源汽车新车销量占比 25% 左右。由此可见新能源汽车在未来的比重将会不断提高，在此背景下，包括长安汽车在内，传统自主品牌车企都在加速布局新能源汽车市场。

铁锂电池再受市场关注

三元材料极高的原材料成本也会对三元锂电池的推广造成负面影响，其中钴元素是动力电池中最昂贵的金属，在几经腰斩阴跌后，当前的电解钴平均每吨还要 28 万元左右。而磷酸铁锂电池的原料为资源含量丰富的磷、铁，成本更容易控制。所以虽然三元锂电池动力能明显提升新能源汽车的续航里程，出于安全和成本等方面考虑，各厂家并未放下磷酸铁锂电池

方面的技术研发。

去年宁德时代发布了 CTP (Cell To Pack) 技术。根据宁德时代公布的数据，CTP 可将电池包体积利用率提高 15%-20%，电池包零部件数量减少 40%，生产效率提升 50%，电池包能量密度提升 10%-15%，该解决方案对于提高电池质量密度和体积能量密度效用明显，并大幅降低动力电池的制造成本。

对于 CTP，国内的北汽新能源 (EU5)、蔚来汽车 (ES6)、威马汽车、哪吒汽车等企业，已经表示将采用宁德时代的该技术。欧洲的巴士制造商 VDL 也表示会在年内引入。

在新能源汽车补贴退坡的趋势下，相比成本在 0.8 元 /wh 左右的三元锂电池系统，目前磷酸铁锂系统成本 0.65 元 /wh 左右的报价显得很有优势，特别是在进行技术升级后，磷酸铁锂电池如今也能将车辆续航里程提升至 400 公里左右，因此又开始受到不少车企的重视。数据显示，2019 年 7 月补贴过渡期结束，磷酸铁锂装机量当月值占比从 8 月的 21.2% 到 12 月的 48.8%，一路呈快速上升趋势。

多年来一直采用着三元锂电池的行业先锋特斯拉如今也要向成本低头。2020 新能源汽车补贴方案显示，超过 30 万元的非换电车型无法获得补贴。这促使特斯拉考虑加快 Model 3 向磷酸铁锂电池技术路线切换的进程。近日特斯拉 CEO 马斯克表示在其接下来的“Battery Day”（电池大会）上将着重讨论两点，一是高性能电池技术，二是无钴化电池。此消息一出，国际钴价应声下跌。

还有报道称，特斯拉及宁德时代正就低钴或是无钴电池合作进行讨论，磷酸铁锂能满足基础版 Model 3 的需求。工信部数据显示，基础版 Model 3 续航里程约为 450km，电池系统能量密度约为 140-150wh/kg，总带电量约为 52kwh。目前宁德时代提供的可在 15 分钟内补电至 80%，采用轻量化设计电池包能量密度可达 155Wh/kg，足以满足以上要求。有分析称，若

特斯拉采用铁锂电池，单车电池成本有望降低 7000-9000 元。不过特斯拉方面回应，无钴电池不代表一定就是磷酸铁锂电池。

除了成本优势，一度达到了技术天花板的磷酸铁锂电池能量密度又出现了提升。今年 3 月末，比亚迪发布了旗下产品刀片电池，其表示在同等体积下能量密度比传统铁电池提升约 50%。另外相比传统磷酸铁锂电池包，刀片电池包的成本下降 20%-30%。

所谓刀片电池，实际是一种通过增大电芯的长度，将电芯扁长化设计，来进一步改进电池包集成效率的技术。由于单体电芯较长且呈现扁平化，故命名为“刀片”。据了解，今明两年内比亚迪旗下的新电动车型都将采用“刀片电池”技术。

近日，财政部、工信部、科技部、国家发展改革委联合发布《关于调整完善新能源汽车补贴政策的通知》明确要加快公共交通及特定领域汽车电动化进程，磷酸铁锂的安全性优势和成本优势有望进一步发挥。可以预见，随着电动化的步伐逐渐加快，电池安全与能量密度的相关技术不断提高，未来磷酸铁锂电池会同三元锂电池共存的可能性会更大，而不是谁来代替谁。

还有值得注意的是，5G 基站场景中的需求也会使得磷酸铁锂电池需求出现大幅攀升，有预测将达 10GWh，而 2019 年我国全年磷酸铁锂动力电池装机量是 20.8GWh。受益于铁锂电池带来的成本下降与竞争力提升，预计 2020 年磷酸铁锂市场份额会出现高增长。





中国复合材料集团有限公司
China Composites Group Corp., Ltd.

Tel: +86-10-68138899

Fax: +86-10-68138866

Web Site: www.ccg.com.cn

E-mail: ccginfo@ccg.com.cn

领航

中国复合材料制造业的领军企业



外资控股券商加码中国市场



日前，高盛高华证券和摩根士丹利华鑫证券的工商信息均进行了变更，高盛集团和摩根士丹利，分别取代高盛（亚洲）和摩根士丹利（亚洲）成为控股股东。至此，包括瑞信方正证券、瑞银证券、摩根大通证券（中国）、野村东方国际证券以及汇丰前海证券，已有7家外资控股券商在华“就位”。

证监会表示，自2020年4月1日起取消证券公

司外资股比限制，符合条件的境外投资者可根据法律法规、证监会有关规定和相关服务指南的要求，依法提交设立证券公司或变更公司实际控制人的申请，这意味着外资券商持股比例可至100%。

外资涌入，凸显了中国市场的吸引力。正如摩根士丹利亚太区联席首席执行官兼中国首席执行官孙玮表示，长期以来，摩根士丹利致力于在中国取得合资券商的多数股权和控制权，充分体现了公司对中国经济增长前景、经济改革进程及资本市场的开放充满信心。

多方研究认为，合资券商持续扩容加剧鲶鱼效应，短期内势必加剧行业内的竞争，同时我国券商传统的通道类业务的盈利模式也将受到新的挑战。从长期来看，行业层面，外资有望引入先进的业务、技术及管理，推动证券公司向国际化投行靠拢；微观层面，可能造成个体竞争加剧，倒逼国内本土券商转型升级。另外，在金融市场开放和政策支持引导下，内地券商走出去的步伐也将加快。

宜家收购 AR 技术公司加速线上布局



4月初，瑞典家居零售商宜家（Ikea）宣布收购美国AR技术初创公司Geomagical Labs，具体收购金额官方尚未透露。据了解，宜家希望将Geomagical Labs的AR成像技术运用在售前服务中，帮助客户更直观地感受家具产品的摆放效果。

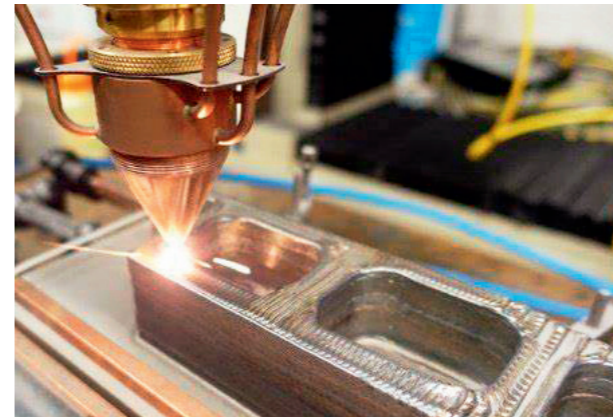
Geomagical Labs成立于2016年，致力于开发计算机视觉技术。公司推出的首个AR解决方案可方

便用户使用任何智能手机扫描房间，在几分钟内将其渲染成3D全景图，用户可以移除其中的所有家具并替换新的虚拟家具。这样一来，用户就可以在购买家具之前以虚拟化的方式搭配家具。宜家表示，将以最快的速度把这个AR解决方案运用在宜家的所有购物网站以及App内。

宜家数字化转型部负责人表示：“此次收购将成为宜家加速部署AR技术战略的一部分，尤其是现在各国都受新冠疫情的影响，到门店里购物的人越来越少”。

宜家母公司Ingka集团CEO Jesper Brodin表示，在疫情期间，宜家的营业额至少下滑了60%。但是宜家的线上业务在此期间同比暴涨了两倍，而这在一定程度上缓解了线下业务的萎缩，现在线上与线下的业务几乎可以平分秋色。可见疫情除了对宜家的收入带来影响之外，也在某种程度上改变了宜家的产品策略。2019财年，宜家的总营收约为367亿美元，其中线上所创造的份额约为11%。

加拿大 3D 打印技术公司获 3000 万美元 B 轮融资



Equispheres 是一家加拿大的材料科学公司，专注于3D打印技术的应用领域。近日，Equispheres宣布获得了3000万美元（约合人民币2.1亿元）B轮融资，此轮融资由HG Ventures领投，加拿大可持续发展技术部门（SDTC）、BDC、加拿大企业家协会和其他未公开的投资者参投。

3D金属打印适合工程和制造应用，特别是汽车

和航空航天领域，因为金属材料更耐用、重量轻且耐高温。然而，现如今大多数通过双流体气体雾化过程所生产的金属粉末，会存在不一致性，这造成了3D打印成品的内部缺陷。Equispheres旨在解决这个问题，使整个3D金属打印过程具有更高的控制性。金属3D打印粉是该公司的主要产品，这种金属粉末具有很高的的一致性，能够设计制造出更坚固、更轻、更具创新性的高性能航空航天和汽车金属零件。其粉末是球形的，不会团聚而且没有细粉，可在粉末床刀片和辊子下平稳滚动，从而大大改善了铺展性。

在粉末床添加剂的制造过程中，不规则形状的颗粒会结块并难以形成均匀的层沉积，而圆形和光滑的颗粒比不规则形状的颗粒可以更自由地移动。通过标准雾化粉末中可以发现并去除不规则形状的颗粒，从而使最终的产品具有良好的表面光洁度和更好的机械性能。

除了生产金属粉末外，Equispheres的研发人员还研究冶金技术，并为合金开发领域提供工程服务。

Airbnb 为长期对抗疫情连续举债共达 20 亿美元



着在4月14日，Airbnb再次发布声明称，获得10亿美元银团贷款（指由多家银行采用同一贷款协议、向同一借款人提供的贷款）。

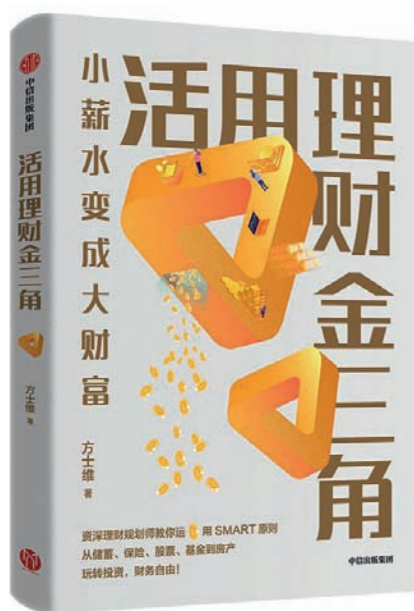
关于第一笔10亿美元的融资，Airbnb强调说是战略性举措，将支持公司的长期投资，而不是困难时期的紧急求助。但从第二笔10亿美元的贷款来看，Airbnb在疫情中受到了一定的负面影响，不排除公司现金流周转困难的可能性。据悉，这笔贷款为期5年，比Libor基准利率（伦敦同业拆借利率）高750个基点，并以比贷款面值略有折让的价格出售，这将使投资者获得大约12%的利率。

有报道，因受疫情导致预订单的下降，Airbnb将其估值从2017年的310亿美元下调至260亿美元，下降了16%。从受疫情影响导致估值下调这件事来看，Airbnb短短两周内连续拿到两笔10亿美元巨额资金，也不排除是各路资本想要抄底的可能性。

新冠疫情冲击全球的酒旅行业。原本预计在2020年IPO的Airbnb也不例外，不仅上市计划推迟，甚至不得不进行紧急融资。

4月6日，Airbnb发布声明称，获得私募股权公司SilverLake和SixthStreetPartners领投的10亿美元（约合人民币70.8亿元）债券和股权融资。紧接

栏目主持：徐晨曦



《活用理财金三角》

方士维 著
中信出版集团 出版

《活用理财金三角》一书是由资深理财规划师方士维撰写，方士维拥有深厚的专业基础和丰富的实践经验，在很多大型金融机构担任顾问和讲师，本书凝练了作者的宝贵经验，将理论与实务进行了很好的结合。活用理财金三角一书主要讲述如何运用SMART原则，进行储蓄、保险、股票、基金、房产等投资理财。本书力争教会读者运用60%、30%、10%财务规划的黄金比例，实现稳步投资；用SMART原则制定财务目标，将人生梦想转化成具体可行的执行计划；看懂预定利率、保障年限等数字，买到真正兼顾保障与获利的储蓄保险；学会选出钻石基金的四大基金指标，不再担心被不靠谱的理财顾问欺骗，同时阅读本书，可以对理财有一个全方位的系统的认知，避免片面性。

活用理财金三角 小薪水变大财富

理财始于理心，掌握理财概念，付诸实践操作，牢记投资自己永远是最好的投资，理财是一张蓝图，始于点滴积累，小理财积跬步，掌握资产配置，再到财富传承，小薪水汇成大财富。

石油大亨洛克菲勒（John D. Rockefeller）的财富版图便也是这样始于细微，洛克菲勒从小就被父亲要求记账。工作后，他花了1美元买了一个红色小本子，每天详细记下自己每一笔收入与开支。

迄今，洛克菲勒是全球第一位资产超过10亿美元的超级富豪。即使富可敌国，他仍要求子女从小记账，俨然成为世代相传家风。究竟记账有何好处？不妨从以下两个方面来思考。记账有助于了解收入与日常生活支出的来源与类别，通过记账，可以确切了解收支详情，得知每月收入来源与日常生活支出概况，进而分析各项支出占总支出及收入的比重，甚至对于占比过高或异常的项目可以进行适当的调整。

理财以记账为起点

不少理财讲座与财经专家都提到“理财以记账为起点”，这句话确实是切中要点。

一生能积累多少财富，并不在于你赚多少钱，而是取决于你如何理财。俗话说：“人两脚，钱四脚。”四只脚跑得比两只脚快，两只脚的人自然追不到四只脚的钱！既然钱跑得比人快，想要了解钱到底都流向何方，记账，绝对是理财的第一步。

睡前10分钟，找出消费盲点。仔细回想一下，你知道自己昨天花了多少钱吗？上个月的生活费支出是多少？

与去年同期相比，今年生活费支出究竟是增加还是减少呢？在衣、食、住、行、育、乐等各项费用中，何者占生活费支出的最大比例呢？生活费总支出占每月收入的多少比重呢？想要知道这些答案，都必须从记账开始。

常有人不禁纳闷，为什么每天记账，还是不知道自己的钱花到哪里去了？为什么感觉每天都过着很节省的生活，几年下来还是存不下钱？原来这些问题都出在“记账”记错了！

例如，有些年轻人明明记了账，但对于支出、投

资等数目都是“凭感觉”。“凭感觉”统计今天花了多少钱，“凭感觉”每个月花费不超过2万元，“凭感觉”每个月应该要存下1万元，“凭感觉”工作到现在可能存了30万元。老是“凭感觉”花钱及记账，难以养成储蓄的好习惯。事实上，理财应更理性一点，把每一笔数字都精算出来。

另外，有些人记账的盲点在于仔细记下每天的小额花费，但对于大笔支出，包括年度旅游、保费、借钱给别人或给父母的孝敬养老钱等，因为不常发生，即使记下来也没放在心上。结果是，往往会觉得自己平常都省吃俭用，一年下来却没存下钱，或是存下来的钱比想象中的少。

还有人认为，何必每天记账那么麻烦呢？反正赚多少就花多少，剩下的钱再存起来就好，相信这应该是大多数人的心声。老实说，这样的想法并没有所谓的对或错。但若能通过记账，做好个人的财务管理，

进而积累人生的第一桶金，是否会让你心动，想要马上就开记账呢？

如果嫌每天记账琐碎又麻烦，其实只要记录衣、食、住、行、育、乐等费用即可，或是支出项目可依个人消费习惯而制定。比方说，在支出项目中可增列“杂项费用”，凡是单笔消费金额低于1000元，如一本杂志20元，就可列入杂项费用。

若能养成记账的好习惯，经年累月熟能生巧后，记账时间往往不超过10分钟。因此，只要在每晚睡前花上大约10分钟，就能轻松记好账，找出个人平时消费的盲点。

记账好处多，收支一目了然，事实上，个人的记账本就如同一家公司的财务报表。经营企业需要编制财务报表，详列每月的营收和支出，一是为了向投资者报告公司营运状况，二是可以追踪每月、每季、每年的营运绩效。

善用工具简化记账流程

在当月生活总支出中，一旦发现饮食项目占比过高，将近30%，与上个月相比甚至大幅增加10%，即可进一步分析饮食费用支出异常的原因，例如三餐总是在外、奶茶等饮料喝太多、食物价格上涨等，然后再加以调整。因此，记账不只是收支的纸上记录，通过检视账本，更能清楚掌握个人的消费习性与支出流向，并对自己浪费金钱的盲点加以矫正，以达到节流的目的。

记账能使支出习惯与预算编制更有效果。畅销书《富爸爸穷爸爸》中提到，将储蓄与投资当作支出，并有纪律地执行下去，未来才有机会积累第一桶金。换句话说，拿到工资时，应先将预计储蓄、投资的钱扣下，“支付”到个人的储蓄、投资账户，剩下的钱才可以自由运用。如此一来，每月开销就不容易透支了。

这种概念又称为富人存钱公式：收入 - (储蓄 + 投资) = 支出。

当你先针对每月储蓄、投资的金额编制好预算，然后管控每月日常生活费用，就能使自己及家庭的支出习惯与预算编制更有效率，并符合现状。

善用工具，简化记账流程。虽然记账有许多好处，但对很多人来说，每天记账总是知易行难。即使心血

来潮记了几天账，很快又放弃，徒留大半本空白的记账本。正因为记账如此烦琐，所以必须尽可能简化步骤。科技时代，不少人用计算机的电子表格取代手写记账，甚至智能手机和平板电脑有各种免费的记账软件供下载，使记账更方便且轻松。

运用电子表格记账，不仅账目清楚，且容易统计收支。只要每日填入收支明细后，月底时电子表格会自动根据类别加总，可绘制成饼状图。这样一来，钱的流向与最大的花费一目了然。习惯使用信用卡消费的人可考虑信用卡记账法，利用银行每月寄送的信用卡账单对账，还能分析一年的刷卡消费情形。

人手一部智能手机与平板电脑的时代，各种简易上手的记账软件大幅提升了记账的便利性。只要下载记账软件，根据个人实际状况设定各项生活开支，比如饮食、交通、租房、治装、娱乐等项目。一有支出，随时随地马上输入花费，即可直接在手机或平板电脑上加减，让记账工作更省事。

通过上述工具，我们可将记账变成每天的生活习惯。想要迈出理财的第一步，就从记账开始，马上行动，永远不嫌晚。当你发现自己能控制每月开销时，就会越来越有成就感，也更有存钱的动力。

栏目主持：姜杰

以你
PROUD
OF YOU 为荣

引领新IT · 助推新经济



恰是人间春茶时

文 姜杰

北宋诗人梅尧臣说：“自从陆羽生人间，人间相学事春茶”。

自茶圣陆羽《茶经》一出，饮茶便在中国传统文化中有了一席之地，之后的1000多年来，茶文化发扬至茶学、茶道思想、茶艺等若干方面，至此茶文化成为了中国传统文化的一个重要分支。

悦来客满是茶香。



时令春茶

所谓春茶，是按照茶叶采摘时令所区分出来的一个品类，有春茶，自然就有夏茶、秋茶。相传，春茶意指二十四节气中立春至立夏期间采摘加工的茶，也有说5月底前所采摘皆为春茶。

越冬后的茶树在春天萌芽，掐尖而成，积攒一冬的营养悉数释放，所生茶叶肉质肥厚，故所制成茶外形紧致厚实。相比夏秋茶，春茶的维生素及芳香物质含量更高，味道鲜而清爽，香气浓郁，通常所产绿茶色泽绿润，红茶乌润，皆是一年中茶中上品。春雨温润，春季气候宜人，经过冬天数月修养的茶树在绵柔春雨中萌芽出肥硕的茶芽，春茶富含氨基酸，这就使得春茶比其余季节茶更有保健价值。

春、秋、夏茶主要是依据季节变化与茶树新芽生长的间歇而定。我们中国的气候条件，除了华南茶区等少数茶区，大多数茶区的茶树生长以及茶叶采制均有季节性，其中江北茶区采摘季节一般在5月上旬至9月下旬，而江南茶区采摘制茶一般在3月下旬至10月中旬，另外西南茶区的茶叶采制则是12月上旬至次年1月下旬。这三个茶区都是属于亚热带与温带，通常都会按照采制时间分为春、夏、暑、秋四季茶。当然，季节茶的划分标准并不是统一的，有的以节气分，清明至小满为春茶，小满至小暑为夏茶，小暑至寒露为秋茶。另有以时间月份为标准的，有些人将5

月底前采摘的茶叶称为春茶，6-7月中旬采摘的则为夏茶，7月中旬以后采摘的则为秋茶。还有更为特殊的，如华南茶区，因地理位置所形成的气候条件致使四季不够分明，一年到头均有茶叶采摘，故不仅有春、秋、夏等茶季之分，还有按照茶树新芽生长先后、采制时间，分为头轮茶、二轮茶等。

春茶根据时令，还可细分为人们常说的明前茶、雨前茶、春尾茶。所谓的明前茶，在一个“明”字，明即清明的明，那么明前茶就是清明节前采摘的茶叶制成的茶，又称为早春茶，早春茶可以称得上是一年中最好的茶，还可细分为头帮茶、二帮茶，又名头纲茶、二纲茶，头帮茶是一冬之后采制的最早茶芽，二帮茶则是二次茶芽的春茶，又名春尖。雨前茶则是依据节气谷雨而命名的茶，谷雨前所采的春茶是为雨前茶，又名春中茶。而春尾茶则是采于谷雨至立夏之间。

以名茶西湖龙井为例，有这样一种说法，即明前为珍品，雨前为上品。明前的西湖龙井是珍品，其嫩芽宛若莲子心，故又被称为莲心。而雨前的西湖龙井，则是上品，采于清明谷雨两个节气之间，又名二春茶，形态有嫩芽，也有一芽一嫩叶或者一芽两嫩叶的。对于一芽一嫩叶的茶还有一个雅号，叫做旗枪，原因是在茶汤中泡开后宛如古代的冷兵器枪。而一芽两嫩叶的雅号则是雀舌，也因泡开后形如鸟雀的舌。

春茶品质

茶树毕竟是一种植物，而植物则不免受自然环境制约，故各地每一季的采茶并不是完全一致的，这其中的影响因素包括气候、品种、地理位置、栽培管理等多方面。不过总体上来讲，与春季来的早晚有一定关系，北方的春总是晚于南方的春天，那么采制茶叶也就不免由南向北渐晚，差异甚至可达3、4个月以上。茶叶的采制并不是年年一成不变，即便是同一片茶园，每一年的采制时令也不一定完全相同，皆因每年气候不同，一年的春季早来、晚来几天十几天，必然会影响茶芽的抽发。

气候、季节常有变化，那每一季茶、每一片茶必然是不一样的，这种不一样不仅体现在外在形态，更会影响茶的品质，其含有的营养物质也是不尽相同的。

绿茶品质最好的季节往往是春季。春季舒适的气温，充足的春雨洗礼，茶树一冬吸收的营养物质悉数给了春芽，那么春芽必然营养充沛，色泽也是最为鲜艳的，又兼具新生嫩芽的柔软特质，尚带有初生的白毫，这样的品质自然是极好的。所富含的各种氨基酸与多种维生素，更使得春茶具有天然优势，其鲜爽的滋味、浓郁的香气都是其余季节的茶难以匹敌的。春季病虫害尚少，因此茶农用药也少，在市场上自然更受欢迎，故早期春茶所制的绿茶，当之无愧是一年中上的上品。大多数绿茶中的高级名茶皆由春茶制成，

比如西湖龙井、洞庭碧螺、黄山毛峰、庐山云雾等。

夏茶则并没有如此好的品质，采茶与制茶皆逢着骄阳炙热时节，故茶容易老化，才有了“茶到立夏一夜粗”的说法。相比春茶，氨基酸、维生素等营养物质也锐减，同时不好的物质相对增加，比如花青素、咖啡碱、茶多酚等，茶的滋味也相对差上许多。

秋茶采摘季节虽然也算得上气候宜人，但经过春茶、夏茶的采摘，茶树营养物质所剩无几，且秋季雨水稀少，故所采茶叶制作而成的茶显得枯老，所以秋茶滋味淡薄、香气也欠缺。

春、秋、夏茶的鉴定一般从两个方面入手。一是干看，所谓干看就是看未经水浸泡的干茶叶，观其形态与色泽，闻其香气。就绿茶来说，观其色当是绿润，形态则应条索紧实，且香气浓郁；红茶则应色泽乌润，茶叶肥厚壮实，有较多白毫；珠茶则应颗粒圆紧。相对的，若绿茶色泽灰暗，红茶色泽红润，茶叶轻飘松宽，嫩梗宽长，且红茶、绿茶条索松散，珠茶颗粒松散，香气稍带粗老，是夏茶的品质特征。若绿茶色泽黄绿，红茶暗红，茶叶大小不一，叶张轻薄瘦小，香气平和，是为秋茶。

另一个方法就是湿看。所谓湿看，就是将茶叶用水泡开来观察与品鉴，即开汤品评。若为春茶，开汤后会下沉较快，正常茶芽较多，香气较为浓烈，且香

气持久，入口滋味醇厚，绿茶则会汤中显黄，红茶则会汤色艳，且会显现金圈。夏茶冲泡则会下沉较慢，香气略逊于春茶，绿茶则会有点微涩，汤色青绿；红茶则会滋味较强，口味欠爽，汤色红暗，叶底红亮，

对夹叶较多，故是为夏茶。秋茶香气不高，滋味平淡，叶张大小不一。

当然并非所有的茶都是以鲜、新为上品，比如普洱、黑茶则是以陈为鉴定因素。

人间春茶恰是时

适逢四五月，百花盛开，自是春茶时。但今年不可不谓是人类历史上多事的年份，春茶的产、销、消等，都必然受新冠疫情影响。就十大名茶信阳毛尖来说，当季就面临着资金紧缺、生产成本上升、销售渠道受阻等多方面的难题，如何保证本季茶叶产业的稳定，是今年的茶产业难题。

受疫情影响，大部分与茶业相关的企业，都面临着周转资金缺口较大的难题。由于房屋租金、职工工资、贷款利息等持续性支出，和销售停滞、消费降低等因素影响，许多企业资金链日趋紧张。同时，企业还面临着上一年度库存积压，今年销路受阻、门店交易短期难以恢复、产销市场形势吃紧等问题，且今年疫情导致工人复工堪忧，用工问题也更加凸显。能品上今年的春茶，更显珍贵。

不仅信阳毛尖产区困难重重，安徽宣城茶区同样感叹疫情对实体店销售影响巨大。新茶虽然已经上市，但是门店的客流量却只有往年的一半，目前所能

依靠的也只有网销，以依靠京东、天猫等销售中档茶为主。某公司在3月底尝试的直播销售模式，当天即产生百余万元的营业额，拓宽线上渠道，也不失为今年的一条新路子，对春茶市场或多或少是一个出路。因此，多地茶商也都选择了扩大网销。4月11日的黄山名茶“滴水香”开园节，也通过网络直播等多种模式，实现了现场销售280万元，预售订单达2800万元。

一盏春茶一盏鲜。饮茶，是已经透进中国人骨子里的一个习惯。虽然如今的茶文化再不像过去那般讲究雅致，追求听书饮茶的闲逸，将煮茶烹茶视为艺术与修养，但如今茶却走入了更多人的生活。多少人一天的工作，不是始于泡好一杯清茶？坐办公室的，开工前第一件事便是刷杯泡茶，很多人拎上一壶浓茶出门上岗，看似茶文化的韵味淡了，但饮茶却如喝水般稀松平常地刻入了生活。

采茶正忙时，待一口盏中茶鲜，便是不至园林，亦能晓得春如许。☺



北京水木创融投资管理有限公司

SHUIMU CHUANGRONG INVESTMENT CO.,LTD.

致力于协助优秀的创业者共同打造伟大的领先企业！



公司介绍：

北京水木创融投资管理有限公司是一家专注于中国资本市场的私募股权投资机构，公司投资领域涵盖高端装备制造、新材料、生物医药、新能源、节能环保、信息科技等国家政策重点扶持的行业。公司已通过中国证券投资基金业协会的备案核准，取得《私募投资基金管理人登记证书》（登记编号：P1011368），并成功设立多只私募股权投资基金。

水木创融以提升增值服务为核心，设有专业运营团队向企业提供投资银行服务、上市前融资顾问、资本运作、投后管理等服务。同时，公司拥有一支专业的行业分析团队和强大的高级顾问团队，可对提高企业商业收入和业务等提出规划和建设，并为被投企业提供团队建设、市场分析及人力资源管理体系全方位增值服务。

公司地址：北京市海淀区板井路69号世纪金源国际公寓

联系电话：010-88465565

