



郭树清

# 房地产金融化泡沫化势头得到遏制 “跨境理财通”会有更多新举措

羊城晚报讯 记者黄婷报道:3月2日上午,国务院新闻办公室举行新闻发布会,人民银行党委书记、中国银保监会主席郭树清在会上介绍推动银行业保险业高质量发展有关情况,并答记者问。郭树清透露,2020年实现向实体经济让利1.5万亿元的目标。在谈到房地产领域的核心问题是泡沫比较大,不过他也表示,房地产金融化泡沫化势头得到遏制。

## 谈成果 2020年向实体经济让利1.5万亿

郭树清介绍,疫情发生以来,银保监会和整个银行业保险业系统紧急提供专项信贷5.3万亿元,完成相关保险赔付超过5亿元。截至2020年末,人民币贷款比年初增加19.6万亿元,累计对6.6万亿元贷款实施延期还本付息,在5个试点省市发放应急贷款242.7亿元,全年实现向实体经济让利1.5万亿元目标,有力支持复工复产和“六稳”“六保”。

此外,全年新增制造业贷

款2.2万亿元,超过前5年总和;新增民营企业贷款5.7万亿元,比上年多增1.5万亿元;健康保险赔付支出2921亿元,同比增长24.2%,累积了1.57万亿元长期健康保障风险准备金。

## 谈转型 普惠金融服务达世界先进水平

银行业保险业的数字化转型助力开拓普惠金融新局面,根据有关国际组织报告,中国普惠金融服务达到世界先进水平,电子支付、数字信贷、线上保险居于全球领先地位。

据统计,2020年,银行机构和保险机构信息科技资金总投入分别为2078亿元和351亿元,同比分别增长20%和27%。五家大型银行均成立了专门的金融科技子公司,金融服务的可获得性和便捷性明显增强。2020年末,全国普惠型小微企业贷款余额15.3万亿元,增速超过30%,其中5家大型银行增长54.8%。行政村已基本实现基础金融服务全覆盖,大病保险已覆盖11.3亿城乡居民。

## 谈风险 房地产领域的核心问题是泡沫比较大

郭树清指出,当前防范化解金融风险攻坚战取得决定性成就。金融杠杆率明显下降,金融资产盲目扩张得到根本扭转,2017年至2020年,银行业和保险业总资产年均增速分别为8.3%和11.4%,大体只有2009年至2016年间年均增速的一半。

对于受到普遍关注的房地产领域,郭树清表示,房地产领域的核心问题还是泡沫比较大,金融化泡沫化倾向比较强,是金融体系最大灰犀牛,很多人买房不是为了居住,而是为了投资投机,这是很危险的。但房地产金融化泡沫化势头得到遏制,2020年房地产贷款增速8年来首次

低于各项贷款增速,这个成绩来之不易,相信房地产问题可以逐步缓解。

2020年银行业已经开始加大不良贷款处置力度,全年处置不良贷款逾3万亿元,比上年增加七八千亿元;近年来银行业不良资产认定和处置大步推进,2017年和2020年累计处置不良贷款8.8万亿元,超过之前12年总和。郭树清透露,2021年可能需要处置的不良贷款规模还会增长,这一趋势甚至会延续到明年。但有信心、有能力把不良资产处置处理好,一是要加大力度,二是要稳中求进,保持银行和经济体系的承受能力。

## 谈开放 外资流入规模和速度在可控范围内

在记者提问环节,郭树清还对中外的政策协调差异和外国资本流入的影响予以回应。他表示,疫情发生以来,各国都采取了积极财政政策和极度宽松的货币政策,这都可以理解,现在看一些副作用已经逐步显现。比如,欧美发达国家的金融



郭树清 图视觉中国

市场高位运行,和实体经济严重背道而驰。

对于资本流入的影响,郭树清表示,中国经济目前还是恢复性增长,我们的资产价格有很大的吸引力,和其他国家相比利差比较大,外国资本流入是必然的。但是目前来看,外国资本流入的规模和速度还在可控范围内。

郭树清进一步称:“一方面我们鼓励资本要素跨境流动,越来越开放。另一方面,我们又不能造成国内金融市场太大的波动,我们有信心把这个工作做好。”

在答记者问环节,郭树清还透露,最近,银保监会制定了大湾区发展规划,其中金融领域占了很大的比重,也会有很多的新举措。特别是在理财方面,比如“理财通”会有更多新举措,正在研究论证规划,都会逐步实施。

# PMI数据显示企业预期更加乐观

据新华社电 3月1日公布的2月财新中国制造业PMI(采购经理指数)录得50.9,较1月略有回落,但仍连续第10个月位于扩张区间。这一走势与2月官方制造业PMI一致。在业内看来,PMI季节性回落不改经济复苏进程,企业对未来预期也更加乐观。

今年春节假日落在2月中

旬,假日因素对2月企业生产经营影响较大,制造业市场活跃度有所下降。尽管制造业产需两端扩张力度有所减弱,但仍继续保持在扩张区间。

从行业情况看,制造业景气面保持基本稳定,多数行业生产指数和新订单指数高于临界点。其中,医药、通用设备、电气机械器材等行业生产指数高于

制造业总体,且新订单指数均位于55.0%以上。

从市场预期看,出口企业生产经营预期指数为60.8%,位于高位景气区间,表明多数制造业出口企业对近期外贸形势仍保持乐观。

“企业经营预期向好。”国家统计局服务业调查中心高级统计师赵庆河表示,2月企业生产

经营活动预期指数升至59.2%,高于上月1.3个百分点。部分调查企业反映,3月进入产销旺季,市场需求有望回升,企业对节后行业发展信心增强。

交通银行金融研究中心首席研究员唐建伟表示,2月中旬之后生产明显恢复,经济恢复的趋势没有改变。随着季节性影响因素的减弱,预计3月三项

PMI指数都将回升。

财新中国制造业PMI数据也显示,2月生产经营预期指数跳涨至2014年9月以来第二高点。财新智库高级经济学家王喆表示,企业对未来预期更加乐观,市场信心主要来自过去一年多疫情防控经验的积累,尤其是秋冬时节即将结束。

经济新动能 民企新力量  
创二代来啦!

总策划:刘海陵 林海利  
总统筹:孙璇 吴江  
执行:孙晶 李卉 赵燕华

文/羊城晚报记者 孙晶 唐珩 实习生 杭莹 图/受访者提供

1997年出生的新新人类、传统铝业负责人,这两个截然不同的标签,在叶蕴芊的身上竟然成功相融。从留学归来直接进入广铝集团地产部因极度不适应只能离职,到毕马威从头体验职场,再到回归接班集团子公司,当同龄人刚刚进入职场时,24岁的叶蕴芊已俨然称得上是成熟的“社会人”。而这位历经磨练的制造业总经理也才刚从美国大学时患上重度抑郁症的阴影中走出几年。“一切都是最好的安排。”如今的叶蕴芊更加阳光开朗,工作之余就去“撸铁”,她坦然面对生活给予的挑战,也更加努力去承担传承带来的新压力。

## 初中才有第一份零花钱 从小就被父母培养成本概念

有数据显示,中国民营企业当中,80%是家族企业,家族企业要打造“百年老店”更要注重传承的艺术。

广铝集团创始人叶鹏智从帮叔叔卖铝材白手起家,直到成为行业标杆。卖铝材期间,叶鹏智的销售能力很强,总是很快就能将铝材销售一空。但他发现,自己卖的都是没有品牌的铝材产品,虽然买的人很多,但没有品牌就竞争力很弱。于是,建立一个属于自己品牌的想法,就开始逐渐占据他的思想。1993年,叶鹏智创建了广铝品牌,并在东莞拥有了自己的第一家工厂。

也许是对实业的深度沉浸和理解,让叶鹏智夫妇从一开始就对子女在控制成本的能力方面,加大培养力度。

得益于父母的“实业式教育”模式,叶蕴芊从小就学会了怎样管理自己的开支。不同于人

们常规认知中的二代,叶蕴芊直到初中才拥有了人生中第一份零花钱——10元。每个月只有拿着名目清晰的记账本,才能和母亲去兑换下一个月的零用钱。

“我的童年和别人并没有什么两样,如果说有什么不同,就是没有父母陪伴。”尽管童年时期父母忙于工作陪伴很少,但在叶蕴芊的人生关键节点上,父亲叶鹏智的影响力一直都在。

“我当时就读于广州一所重点中学的高二,父亲觉得我出国求学是一个更好的选择。读大学时,其实我对心理学比较感兴趣,但父亲建议我选经济学,后者的好处在于它涉及了会计,同时又能够掌握全球经济、政策和行业波动,我也听从了父亲的建议。现在看来,一切都是最好的安排。”在叶蕴芊的眼中,父亲强势、但也儒雅,虽然他总会在自己的每一个节点给出建议,但并不会强制安排自己的人生。



叶蕴芊

## 回国后“水土不服” 遭遇一波三折的“接班攻坚战”

2018年,学成归国的叶蕴芊选择进入集团地产部,让她没有想到的是,迎接她的是一场真正的“狂风暴雨”式考验。

当时,房地产还处于“黄金时代”。彼时满心期待大干一场的叶蕴芊作为空降的高管,在很多方面并不成熟却喜欢全部掌控,与资深的部门老将们矛盾一触即发。年纪太轻、没有社会和行业经验、性格强硬,这一切都很难让员工服气,叶蕴芊的工作推进十分艰难。

那时每天都很不开心,叶蕴芊多次试图和父亲沟通这一问题,但父亲的劝解并没有缓和矛盾,还差一点演化为父女间的冲突。

沟通无果后,父亲提议她先离开公司,去看看外面的世界。“很无奈,可是也必须做出选择。”叶蕴芊决定自己去闯一闯,应聘毕马威当咨询顾问,从管理者切换为“打工仔”。

相较集团地产部,毕马威的工作节奏非常快,晚上10时下班算

早、凌晨两三点下班是常事。这样工作了一年,叶蕴芊深刻体会了原来做员工是这样的。“其实我回头看,但是在地产部的工作是很失败的,但失败里的教训能让我有很多反思。我在毕马威做了一年被人折磨的那个人,意识到原来我之前和员工沟通太过于强硬,一直是在折磨别人。”叶蕴芊笑着对羊城晚报记者回忆自己的心路历程,“现在的我,要柔和很多,我知道了企业家应当要去感受员工工作外的那一面,而不只是去压迫员工,把员工变成工作机器。”

学会如何做一个合格的员工,才能成为一个出色的管理者。在毕马威的一年,让叶蕴芊快速成长了起来,沟通方式、思维方式的转变,这也让从旁默默关注她的父亲备感欣慰:“在外面学得差不多了,现在回来吧!”

2020年8月,叶蕴芊正式回归广铝集团,父亲这次交给了她制造业的担子。

# 95后美女回国接手地产业务 为何三个月就黯然辞职?

重做“打工人”后再接手家族传统铝业,她说“一切都是最好的安排”

## 接手传统产业 如何完成业绩逆转

打造“百年老店”应该是所有家族企业追求的梦想,而广铝集团的创业史,也让其“继承者”们深深感到肩上的重担。

“我父亲的创业并不如想象中那么轻松,品牌成立后,等待着他的是连续7年的亏损。”在女儿叶蕴芊看来,亏损的7年对父亲而言是折磨身心的7年,不断亏损、不断向别人借钱继续投入,怎样杀出一条血路是每天盘旋在叶鹏智脑海中的问题。压缩成本、寻找新出路,历经7年,终于在2000年,广铝集团度过了最艰难的时期,扭亏为盈,也将总部搬迁到广州白云区。

在白云区的工厂车间内,至今放着叶鹏智亲自组装的第一台挤压机,据叶蕴芊透露,上面的每一个零部件都是父亲自己扭上去的。

7年亏损锤炼了叶鹏智的心智,也让他对行业有了更深刻的认知。他清楚地知道,铝材加工的利润空间很透明,想盈利只能不断扩大市场和压低价格,压缩自己的利润空间。如果只在加工这个领域内打转,只能是做烂市场,于是,尽管非常艰难,但他毅然决然选择开辟上游产业链,把一手铝矿资源掌握在自己手里。

而此时,父亲让叶蕴芊接手的则是当初广铝集团创业的根基广铝制造业。

汲取了在地产业的教训,叶蕴芊在入职之后,并没有急着去发号施令,而是把自己“隐藏”起来,去做一个聆听者和执行者。用4个月的时间,她揣摩出了每个人在公司里的角色、工作能力,也有了自己的想法。

和在父亲达成共识后,叶蕴芊开始了自己的创新改革。

第一步是工作方式的改变。叶蕴芊发现,公司还在沿用2005年父亲管理时的工作体系与方式,审批都还是保持线下的纸质模式、成本核算方式也丝毫没有变化。“15年期间竟然没有人想到要去改变,这是一件很可怕的事情。”重新梳理了流程后,第二步是提高工作效率,叶蕴芊深知民营企业效率的重要性,减少无意义的开会次数、提升处理问题的速度,是她奉行的工作之道。

铝材业价格透明,利润空间小、技术含量低、市场已经饱和和,要想在这样一个已经非常成熟的产业“玩出新花样”,叶蕴芊颇费了一番脑筋。她认为,既然传统加工模式单一,那就在产品创新上“动手脚”。

除了结构创新之外,叶蕴芊还在外观上做了很多的创新,包括新的表面处理方式、新材料的使用。与此同时,她开始大力拓展C端的门窗市场,并计划推出C端门框定制化品牌韦思诺。她认为:“如果一味地攻占B端市场,那能做的就是提高品控、压低价格。但如果我们转投C端市场,产品创新才有更大优势”。

2020年,叶蕴芊带领下的子公司实现了业绩上升。这是继2005年聘用职业经理人至今的第一个业务量上跨年。

2021年,面对父亲给出的利润再翻50%的目标,叶蕴芊心中只有满满的动力:“在研发上进行再突破,是我接下来的一个方向,目前已经和一些高校进行了项目合作。”

## 我们怎样才能有传承百年的企业?

羊城晚报:在您看来,父亲从白手起家到企业有如今的规模,他的成功对您最大的启示是什么?

叶蕴芊:我父亲是一个执行力足够强、方向性很明确的人。他曾经告诉我,他成功的秘诀就在于认识很多的朋友、不断听取比自己厉害的人的建议。所以我觉得他的成功,很大程度上是因为他认识了很多不同的朋友,然后每个人都给他提供一些人生的见解,然后让他不断地到达一个新的高度。

羊城晚报:您是怎么理解传承的呢?

叶蕴芊:传承其实是我们家庭谈话的一个经常性话题。我父亲总说,中国改革开放时间并不是很长,但40年的时间,能从改革开放初坚持到现在的企业却是寥寥无几,而国外很多企业能家族传承都上百。国人要思考,怎么能让我们也有传承百年的企业。他也常和一些制造业公司的创始人讨论这个话题。

我父亲在布局铝资源时,会去想如何完善整个铝业链条,能给予子女们一个传承,这个布局能够去影响他的孩子、甚至孙子们具体要怎么做。三代人内的安排,是在他的规划之中的。

财经辣论

羊城晚报财经评论员 黄婷

## 押中儒意和《你好,李焕英》 恒腾网络的“奈飞梦”能如意吗?

2月28日下午,上映第17天的《你好,李焕英》票房正式突破48亿元,跻身中国影史前三,有望超过位居第二的《哪吒之魔童降世》。最新票房预测显示,该片票房或能达到52.7亿元。

此前,该片第一出品方北京文化发布公告透露,《你好,李焕英》已经委托第三方公司进行保底发行,保底票房收入为15亿元。恒腾网络也发布公告称,其全资子公司儒意影业为《你好,李焕英》的主要出品方和最大保底发行方。

保底发行,是指发行方直接买断,出品方获得稳定收益,而全部或大部分超额票房由发行方取得,亏损则由发行方承担。这套游戏规则意味着,当票房收入超过15亿元,《你好,李焕英》收割的眼泪、激起的声浪,背后大部分都化为了落入恒腾网络口袋的真金白银。

根据官网介绍,恒腾网络是一家以互联网科技赋能的流媒体公司,拥有国内最大的长视频平台南瓜电影APP和国内领先的影视制作公司儒意影业,背后屹立着恒大和腾讯两大巨头。

恒腾网络想做中国版的Netflix(奈飞),这种说法并非空穴来风。除了都采用会员订阅制的无广告模式之外,南瓜电影APP的外观更是和奈飞直接“撞脸”,被网友调侃为“奈飞中国分飞”。

今年1月,恒腾网络完成对儒意影业的全资收购,被外界视为是为了补齐南瓜电影的自制内容短板,而自制内容则被视为增加用户付费意愿和用户黏性的关键。在《你好,李焕英》之前,儒意影业已经成功制作出《琅琊榜》《半月传》《送你一朵小红花》《缝纫机乐队》等口碑良好的影视作品,儒意影

业的灵魂人物柯利明曾供职于投行,对于数据的执着使他建立了一套针对人物、情感、桥段吸引度的评估体系,真正将电影做成了一门生意。

国内关于流媒体视频平台的行业报道,似乎营造出一种“不想成为中国版奈飞的视频平台不是好视频平台”的氛围。背靠欢喜传媒的欢喜首映最新公告称付费用户已累计超过800万,超过南瓜电影此前公布的592.69万付费订阅用户数,与南瓜电影“共享”同一个“奈飞梦”;爱奇艺2020年的会员服务占当期总营收的比重为55.55%,也被拿来与奈飞作比较。

回顾奈飞本身的成功,从经营DVD在线租赁闯入流媒体赛道,将根据老用户喜好精选的流媒体内容作为DVD订阅套餐的赠品,并想方设法让流媒体用户的账号可以在多个终端进行访问,而后再推出热门自制剧。细品这种商业故事,牢固的用户黏性背后,虽有原始用户沉淀和决策者前瞻性眼光的作用,也有时势造英雄的意味。

然而,在如今国内的流媒体视频平台赛道上,“爱优腾”牢牢把握着流量命脉,内容实力不相上下,对其他影视内容的覆盖率也差不多,并不能复制奈飞的内容垄断,这也是南瓜电影面临的竞争环境。而即使是奈飞也正陷入激战,亚马逊、Facebook、YouTube等巨头都有了自己的流媒体平台。

《你好,李焕英》的成功,多少也让恒腾网络的“奈飞梦”往前跨了一步,只是这个并不新鲜的志向究竟只是书写资本故事、吸引眼球的噱头,还是挑战广告模式、优化用户体验的前瞻性策略,仍有待市场检验。