

专访马来西亚贸工部长
地方财政慢修复

22
28

扎堆提前还房贷何解
电力市场化提速

38
70

显影：餐饮烟火重燃
湿地城市常熟样本

82
90

财新周刊

Caixin Weekly

新能源找矿

从海外并购到国内勘采，
中国资本为获得战略性矿产
打造新策略

P.50

重构新能源产业链

P.64



2023年 第6期 2月13日出版
总第1042期
邮发代号：32-235



最新封面报道 | 新能源找矿

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

从海外并购到国内勘探，中国资本为获得战略性矿产打造新策略



2022年10月25日，智利安托法加斯塔，一台锂矿机在矿山中作业。截至2023年1月，全球锂资源量接近9800万吨金属量，而“锂三角”（玻利维亚、阿根廷、智利）分占2100万吨、2000万吨、1000万吨，居第一、第二、第四，合计占全球总量的53%。图：Lucas Aguayo Araos/视觉中国

文 | 财新周刊 卢羽桐、罗国平，施毅敏（实习）

“2023年，将全面启动新一轮找矿突破战略行动，并重点突出紧缺战略性矿产。”自然资源部在2月10日发布的文章中强调。今年以来，该部门对国内矿产资源的相关表述一改往年的偏紧口风。

1月11日召开的2023年全国自然资源工作会议明确提出，将加大新能源发展急需的锂、钴、镍矿及油气等战略性矿产出让力度；同时完善社会资本投入勘查找矿的激励政策，充分调动市场主体积极性，优先保障战略性矿产探矿权转采矿权用地需求。随后，自然资源部还组建了“新一轮找矿突破战略行动办公室”，强调在政策供给、机制完善上下功夫；称此为“以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进”新发展格局之下，审时度势作出的重大决策。

所谓战略性矿产，是指对国家经济安全、国防安全和战略性新兴产业发展至关重要的矿产资源。根据《全国矿产资源规划（2016—2020年）》，中国有24种矿产被列入战略性矿产目录，包括铁、铜、铝、镍、锂、钴、稀土等14种金属矿产；石油、天然气、煤炭等6种能源矿产；石墨等4种非金属矿产。

在全球能源转型驱动下，锂、镍、钴、铜等关键金属的需求量不断增加，国内相关“找矿”行动明显提速。自然资源部披露，2022年，国内已有2个钴矿、锂矿区块委托地方组织实施出让挂牌交易工作；8个锂、钴区块正在开展出让前期准备工作。相比之下，在2011—2020年的上一轮“十年找矿突破战略行动”中，新发现锂资源基地仅2处，新增镍资源量349万吨。

拥有较多有色金属矿产资源的[紫金矿业](#)（601899.SH/02899.HK），在1月底发布的中长期规划中判断：中国矿业政策变暖，预期矿产勘查和开发步入“全新机遇期”，加强重要矿产资源国内勘探开发和增储上产成为新趋势；未来，公司将在矿产资源投资领域适度向国内及周边国家倾斜。

新一轮找矿行动，凸显了中国对战略性矿产开发的重视，而背后不可忽视的另一重因素是——近年来，全球化退潮、地缘政治冲突激化，全球产业链、供应链加速重组，中国企业对海外同类矿产投资开发面临的阻碍正在不断增多，境外并购难度加大，国内外“两条腿”走路是必然选择。

相比海外并购铁矿石的经历，中国企业在新能源关键矿物上的海外投资显然更有成效。从2013年到2022年的十年间，中资在海外布局的锂矿项目就超过了50个，投资地集中于澳大利亚、南美、东南亚和非洲等地。

中资企业在新能源矿业领域的并购步伐，与下游电动汽车行业的发展接近同步。2012年6月，美国电动汽车巨头特斯拉推出第一款量产电动汽车车型Model S，定位是豪华电动车，单台定价4.99万美元。“这是新能源汽车真正产业化的起点。”一家近年收购了多个海外项目的国内矿企董事长对财新回顾称，“这也是我心目中很好的买入（矿产项目）时点，有些企业在此刻是有清醒认识的。”

2013年，[天齐锂业](#)（002466.SZ）拉开了中资企业对关键金属海外收购的序幕，公司创始人[蒋卫平](#)几乎以全部身家抵押，以30.41亿元对价控股收购优质锂辉石项目——澳大利亚格林布什锂矿（Greenbushes）。然而，当时产业链尚未成形，下游需求未启，上游过早抢注且高杠杆豪赌，令其多年沉陷于高负债、低营收的困局，直到2021年

年中才迎来命运转折点。

2016年，全球出现第一波新能源汽车浪潮，一些欧美国家政府开始意识到关键矿产的重要性，中国企业其间又进行了多起并购。

伴随着中美贸易战演进，美国开始对中资收紧关键矿物开采和供应链领域的资产并购，同时试图通过协同盟国影响全球并购环境。2019年6月，美国国务院发布《能源资源治理倡议》，意在建立能源关键矿产国际联盟，目前已有10个国家加入，包括矿产资源丰富的澳大利亚、秘鲁、阿根廷和刚果（金）、赞比亚、纳米比亚等非洲国家。

从2020年下半年起，全球新能源汽车销量成倍上涨，各国对关键矿物供应链的重要性与自我掌控意识提升。“这一年之后，很多国家认识到新能源金属的重要性，确信电动化趋势不可阻挡。”一名多年从事海外锂矿并购的人士对财新称。

“五眼联盟”（成员国包括美国、英国、加拿大、澳大利亚和新西兰）为主的西方国家开始行动，密集出台了多项政策，收紧针对关键矿物的海外并购，同时扶持本土企业发展。2020年9月，美国时任总统特朗普签署13953号总统行政令，明确定义中国为“外国对手”，指出要解决因依赖外国对手关键矿产对国内供应链造成的“威胁”；并陆续发起白宫100天供应链审查、更新关键矿物清单等动作。随后，澳大利亚和加拿大也紧跟收紧外商投资审查政策，中资企业收购当地从事关键矿物开采的上市企业面临重大审批风险，并间接阻碍中资收购位于南美、非洲等地的矿业项目。

与此同时，南美、非洲一些国家的资源民族主义情绪抬头，部分区域外商投资环境恶化。但与欧美保护本国供应链、钳制中国发展的考虑不同，这些资源丰富的南美、非洲国家，主要诉求在于乘着新能源东风拉动本国经济，因此资源国有化、禁止未加工矿产出口、组建“锂佩克”“镍佩克”等声音不断。

“口子在收紧，趋势是确定的。”一名国内矿业龙头公司资深分析师称，收紧方式包括且不限于否决外商并购申请、提高税费、要求在当地建冶炼厂，留存更多经济价值等，“大家都想来分羹”。

最近对中资海外矿业并购敲响警钟的是，一向被视为对外商友好的加拿大在2022年11月以国家安全为由，要求三家中资企业撤出对加拿大上市矿业公司及旗下子公司的股权投资，终止已签署的矿产项目包销协议。虽然三家中资企业被勒令撤回的投资金额不大，“但这是一个明确的信号，加拿大不欢迎中国企业过去了。”紫金矿业和[中矿资源](#)的独立董事[薄少川](#)对财新称。



2022年6月6日，上海龙吴港码头，一艘载有1.1万吨锂原料的货轮停靠码头。这批锂原料从智利出港启运抵达上海，将被用作长三角地区新能源汽车电池的生产。

投资环境变温、风向摇曳，还要不要“出海”找矿？国际政治经济格局波诡云谲，中国企业面临艰难抉择。

回看国内在新资源领域的基本面：关键矿物储量不大、资源禀赋不高，整体大金属偏少、小金属偏多，镍、钴、锂、铜短缺，钨、稀土等资源丰富。中国多数关键矿产对外依存度超过50%，其中镍矿90%、钴矿95%、铜矿78%、锂矿60%，凸显安全需求和能源独立之紧要。

与较完善的新能源中下游产业链相比，中国在上游资源端的“绑定”不深。据研究机构EV Tank和[安泰科](#)数据，2022年中国新能源车销量、锂离子电池出货量和正极材料、负极材料，在全球总量中的占比分别达63.6%、

69%、85.5%、92.7%；而资源端以锂为例，2022年中国产量仅占全球总量的14.6%，成为国内供应链中存在隐患的一环。

市场普遍预计，战略性矿产需求未来还将持续旺盛。根据[五矿证券](#)与国际钴业协会在2022年的预测，金属锂、钴的需求短期还将保持高速增长，至2025年，全球锂需求量从2021年的58万吨碳酸锂当量（LCE）增长至165万吨LCE，复合年均增长率达到30%；全球钴需求量预计从2021年的17.5万吨增至32万吨，复合年均增长率12.7%。

尽管想要扩大本土利益，南美、非洲、东南亚等区域的资源国对中国投资者仍持开放态度。

“未来中国前往海外投资矿产资源，特别是新能源矿产领域，会继续加码非洲和南美。”加拿大艾芬豪矿业（TSX: IVN）执行副总裁、中国区业务负责人周超认为，虽然政府政策会出现波动反复，但非洲与南美产业基础普遍薄弱、缺少资金，需要中国的资金、技术，以及中企投资项目所创造的就业与税收，这一长期趋势不会改变。

在全新形势下，中国企业需要迅速调整投资策略。据财新不完全统计，2013年至2020年，中资在海外收购的锂业资产多数位于澳洲与南美；到锂业火热的2021年，中国“出海”收购锂资产数量在所有年份中最多，大部分收购资产落在南美；2022年以来，大部分新增矿产投资流向非洲。

2022年，非洲取代南美成为中资企业最热门的找矿目的地。刚果（金）、津巴布韦和马里三国，过去两年已见到不少中企投资项目落地，企业也在评估其余更多非洲国家在新能源资源上的潜力。“我们在非洲的锂矿已确定的资源可以很快开出来，虽然资源量不大，但有增储空间。”前述国内矿企高管人士对财新称，“要赶在行业景气度高、价格高的时候投出来，进入市场。”

“非洲排第一，第二是南美，澳洲、北美基本不再考虑。”该人士在2022年末向财新透露自己对海外目标选择的排序。

在逐渐收紧的北美和澳洲，中国企业还在试探当地监管态度，努力寻找斡旋空间。优质资源的股权与货权的争夺越来越激烈，对企业、行业乃至国家都提出了更大挑战。

“以前靠硬实力，现在软文化越发重要。”紫金矿业有关负责人告诉财新，当前海外投资变量较多，企业需要“整装出海”，形成一整套解决方案成体系输出，提高对政治和政策环境的研究，完善法律团队、国际化人才、金融团队的配置，还要有技巧地做好ESG（环境、社会和公司治理）。

“未来海外并购需要更多技巧和艺术。”周超进一步指出，资源禀赋是矿业项目的根本，基于此综合评定地缘政治风险、环评、法律、基建、电力、人才等其他因素；而打铁还需自身硬，企业需提高国际化程度和在资本市场募资能力，加强跨文化交流。一名产业投资人则更强调成本管控，认为只有具备成本优势，海外并购才能立于不败之地，因此企业投资要有纪律约束。

据财新了解，国家政策层面对海外投资仍持续支持，希望企业有序获取资源；而地缘政治也已成为国际矿业市场的关键影响因素，企业端盼望外交政策能有更多灵活的应对之策。

中资企业在技术、资金和开发经验上积累的优势意味着未来仍有机遇和空间，许多资源国家仍寄望于通过中国力量推动本国矿业和经济发展。有色金属产业信息供应商安泰科首席专家徐爱东建议“顺势而为”，诸多外部因素共振下，中国企业筚路蓝缕继续前行，利用更高明并购策略和打造双循环供应链来应对挑战，继续抓住新能源浪潮的时代机遇，“全球矿产分布不均，开放和合作仍是大势所趋”。

加拿大“当头一棒”

“事情来得很突然。加拿大晚上先给我们发了函，然后才出的公告。”一家被加拿大政府勒令撤资的中企负责人对财新回忆。

当地时间2022年11月2日晚间，加拿大政府公告要求中矿资源（002738.SZ）、[盛新锂能](#)（002240.SZ）和[藏格矿业](#)（000408.SZ）的子公司剥离其在加拿大锂资源项目中的投资。一石激起千层浪，向来被视为对外资较友好、审查相对宽松的加拿大，如此强硬态度引发市场巨大关注。

而就在2022年1月25日，紫金矿业还完成了对加拿大上市矿企Neo Lithium的100%收购，交易获得了所需的境内外监管机构审批，Neo Lithium从多伦多交易所退市，紫金矿业由此以近50亿元对价拿下阿根廷3Q盐湖项目——这是世界同类项目中锂资源规模最大、品位最高的项目之一，帮助紫金矿业一举跻身全球一线锂生产商。

但这桩并购案例在加拿大国内引发了政治风波，在野党保守党借机猛烈抨击政府放行对该项交易的审查，认为应与美国合作促进关键矿物的区域供应链，以对抗中国的主导地位。这一事件也被市场视为加拿大加快收紧外商并购的催化剂。

过去两年，加拿大收紧外商投资的方式主要是通过调整《加拿大投资法》（Investment Canada Act）。该法案1985年出台，2009年引入国家安全审查环节。2020年新冠疫情暴发后，加拿大政府以保障本国供应链安全为名收紧外商投资审查，并在2021年3月将敏感个人信息、具体敏感技术、关键矿物等纳入国家安全审查的范围，以及严格审查来自外国国有企业或受国家影响企业的投资。与此同时，加拿大明确了关键矿物的范畴，将铜、镍、钴、锂、

稀土等31种矿物纳入关键矿物清单。

2022年10月28日，加拿大工业部进一步细化审查范围，出台《关于加拿大投资法下外国国有企业投资于关键矿产的规定》，外国国有企业对加拿大关键矿物发起并购，只有被证明为对加拿大有“净利益”（Net benefit）才可能以特殊案例通过。这基本把所有中国企业排除在外，“因为法案对国企的定义很宽泛，比如连公募基金持有上市公司少数股权，也会被认定是国企、受国家控制，不讲道理的。”上述三家被撤资企业的一名高管对财新称。

《加拿大投资法》还存在申报问题，加拿大律师事务所高林睿阁（Gowling Wlg）合伙人张东成分析称，外商如对加拿大企业进行控股式收购，有义务向工业部提交申报，工业部在申报之日起45天内给出答复；对于非控制性的收购，外商可以自愿申报；若企业选择不主动申报，工业部则有权在五年内对项目重启国家安全审查。根据“法不追溯既往”原则，2022年10月新颁审查规定不能追溯此前已完成的项目投资，但中矿资源、盛新锂能和藏格矿业的相关投资，分别发生在2021年12月、2022年4月、2022年5月。一名接近被撤资企业的人士向财新透露，确实有企业是因为此前没有主动申报而被重启审查。

薄少川认为，由于上述三家中资企业需要退出的锂项目都处在初期阶段，该事件对中国锂资源供应影响不大；但长期来看，未来中国公司境外获取新能源矿种项目的难度加大。“这是一个重大打击。”他说，加拿大可谓全球最成熟的矿业市场，全球2400家矿业公司中，大约有1400家在加拿大企业手中。

薄少川曾长期在加拿大矿企艾芬豪任职，熟悉当地矿业资本市场。他进一步称，接下来还会出现矿种分化趋势：黄金、白银、铁矿石、煤炭等矿种不在关键矿物清单之中；清单中尽管有铜，但对其态度目前尚不明朗；锂、钴、镍等新能源矿种的难度将会加大。

薄少川介绍说，加拿大本土投资者的态度也有明显变化：此前，中国被普遍视为矿产品巨大的需求方和出资方，一家初级矿业公司（Junior mining company）引入中国投资人，或中企成为潜在收购方，都是市场利好消息，现在却变成了利空，担心接受中国投资妨碍引入其他资本。但与中国资本切割，必然会在一定程度上伤及当地资本市场乃至全球勘探业，部分初级矿业公司不得不放慢勘探脚步。

多伦多证券交易所与澳大利亚证券交易所是全球矿业两大融资“池塘”，它们允许矿业公司在缺乏现金流、营收、产量，仅有矿权的情况下上市，并支持其二次市场融资来支撑漫长又“烧钱”的勘探过程，这些公司又在早年拿下了大量位于南美、非洲等其他区域的优质资源项目。

2021年起，全球新能源汽车销量爆发式增长，锂的市场需求前景变得清晰而光明，矿业公司随之掀起并购热潮。阿根廷是南美“锂三角”（玻利维亚、阿根廷、智利）中投资环境最稳定、相关法律最完善的一员，当地锂项目成为并购理想标的。行业资讯网站Junior Mining Network统计的51家阿根廷锂资源公司中，有42家公司是多伦多证券交易所上市公司，占比高达82.3%。

因此近两年来，加拿大成为中国资源企业“出海”并购热门的“中转站”，即通过投资加拿大初级矿业公司，来参与运营这些公司在美洲的锂资源项目。除了紫金矿业、赣锋锂业（002460.SZ）等中国矿业龙头，还有西藏珠峰（600338.SH）、中矿资源、盛新锂能等一众第二梯队矿企，以及动力电池巨头宁德时代（300750.SZ），都不约而同地选择了这条路径。加拿大对中资如此歧视性的“当头一棒”，意味着这条中转通道基本关闭。

澳大利亚则早两年已提高对中资企业矿业投资的门槛。2020年4月，宁德时代参股公司天宜锂业计划出资1414万澳元认购当地上市矿企AVZ（ASX: AVZ）12%的股份，后者主要矿产资源位于非洲刚果（金），但最后天宜锂业因预估无法通过澳大利亚外国投资审查委员会（FIRB）审查而撤回认购计划。

金杜律师事务所分析指出，随着包括稀土、锂、铜、镍在内关键矿产的战略地位不断提升，2021年1月起生效的澳大利亚外国投资框架改革，以及FIRB以往相关案例表明，关键矿产的所有权和控制权都成为所谓国家安全的关注重点。

有了解加拿大矿业的人士担忧，趋紧的海外投资环境及资源保护主义，或将持续多年，且会越来越明显。北美、澳洲的投资法案调整或主要从两方面进行，一是覆盖更多矿种，二是并购审查更趋严格。

新形势逼迫收购者们不得不对常规资产收购寻找更大风险与成本的路径，比如入股项目公司，或更深入本地化。

中国矿山开采服务提供商金诚信（603979.SH）2022年12月初宣布，计划出资不超过1亿美元收购加拿大上市公司Cordoba Minerals（TSX: CDB）位于哥伦比亚项目运营公司50%的股权，后者在哥伦比亚拥有一座铜金矿山，该收购目前已通过加拿大外商审查。张东成提醒，若选择直接入股项目公司，需要与当地法律打交道，而南美、非洲等地法律在规范性方面无法与加拿大相提并论。

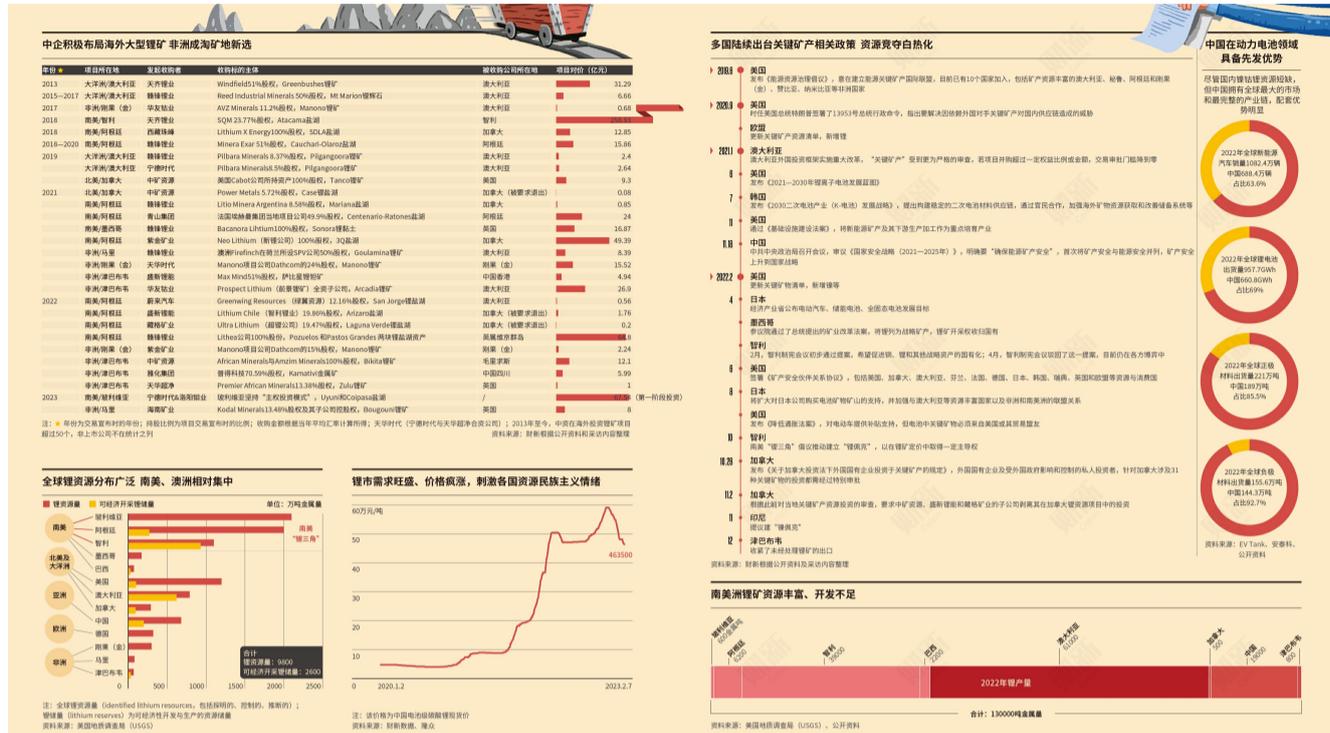
天齐锂业2023年1月则通过注册在澳洲的控股子公司Tianqi Lithium Energy Australia（下称“TLEA”）以6.32亿元对价收购澳大利亚上市锂企Essential Metals（ASX: ESS）全部股份，不过这样依然存在股权穿透后的审查风险。但不少市场人士认为，TLEA有49%的股权掌握在另一澳洲本土企业IGO手中，且TLEA长期保障当地就业和交税；已经如此本地化的企业，加上近期中澳关系回暖，或能一定程度上降低监管者对所谓国家安全的过度担忧。

此外，“复星系”公司海南矿业（601969.SH）在2023年1月21日宣布计划通过英国一家上市公司拿下马里一个锂

矿，也采用了在英国上市公司参股、在项目公司层面实现控股的收购模式。

紫金矿业也在考虑让欧美投资者适当参与项目股权安排与利益分成，以及采取并购时不寻求控股与海外资本市场更深度融合等方式。此前，紫金矿业多数海外项目通过控股方式，以追求较高的运营和决策效率。

紫金矿业逐步与巴里克、艾芬豪等西方矿业公司建立紧密合作关系，以应对海外运营风险。据财新了解，紫金矿业与艾芬豪合作的刚果（金）卡莫阿—卡库拉（Kamoa-Kakula）铜矿项目目前进展顺利、运营稳定，很重要的一点在于，紫金矿业和艾芬豪在项目合资公司层面各持股39.6%，发挥很好的平衡协同作用。



“出海”买断项目的策略或也面临挑战。对于矿产品企业，薄少川建议更着眼于产品，比如学习日本通过购入标的公司小股权，拿到产品包销合作——投资既给予矿业公司急需的资金，还助其锁定用户，使得交易更符合商业逻辑。

南美热度起伏

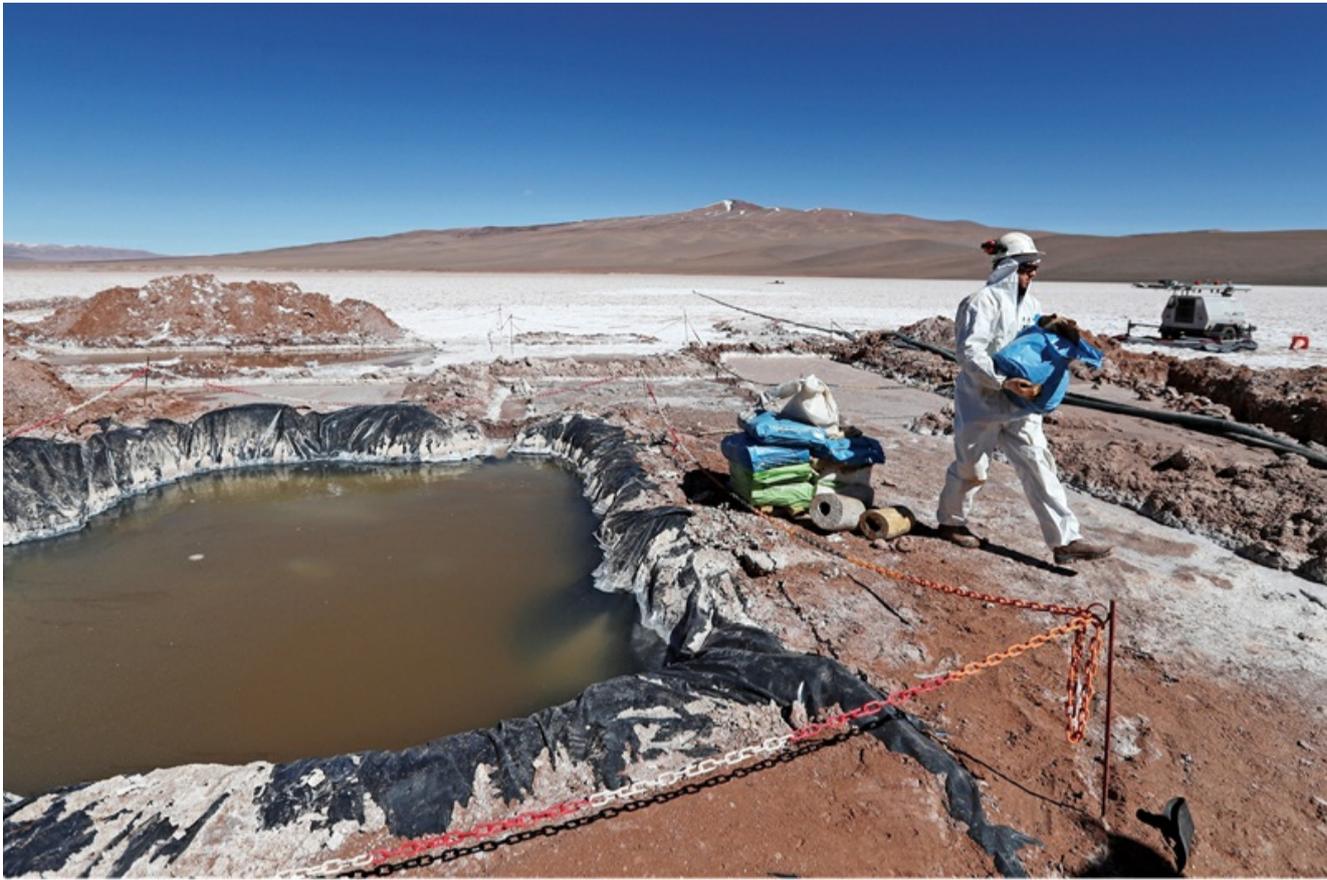
南美洲是中资新能源矿产投资最密集的地区，近两年疯涨的锂价也吸引大量国际买家涌入。南美各国近年左翼政治风潮四起，与中美关系等地缘政治冲突交错，使得中资企业在该地区经济领域存在一定博弈空间与机会。

南美矿产资源丰富，特别是金属铜和锂。据美国地质调查局（USGS）统计，截至2023年1月，全球锂资源量接近9800万吨金属量，而“锂三角”（玻利维亚、阿根廷、智利）分占2100万吨、2000万吨、1000万吨，居第一、第二、第四，合计占全球总量的53%；另外，墨西哥、巴西分别有170万吨、73万吨。就全球可经济性开采的锂储量而言，全球累计有2600万吨金属量，其中智利占比最大，达930万吨，阿根廷270万吨，合计占比约46%。

截至目前，南美盐湖锂资源释放十分有限，澳洲锂辉石仍是市场主要供应来源。据USGS数据，2022年，全球锂产量约13万吨金属量，同比增长21.5%；澳大利亚是当年最大的锂供应国，占比约46.9%；其次是智利、中国、阿根廷，各占比约30%、14.6%、4.8%。

南美较欢迎中国买家的原因之一，是借力中国企业的技术和资金推动本土产业发展。最新的一个案例是2023年1月，玻利维亚国家锂业公司与中国财团CBC签署锂资源开采、提炼加工和销售的框架协议。CBC将在第一阶段投资超过10亿美元，用于道路、基础设施、电力供应等设施建设。CBC由宁德时代牵头组建、持股66%，剩余34%由洛阳钼业（603993.SH）和广东邦普循环科技有限公司（BRUNP）共同持有。（详见本刊2023年第5期《争夺南美锂盐湖》）

南美锂项目大多蕴藏在加拿大和澳洲的上市公司中。中国买家在2016年全球第一波新能源汽车浪潮后涌入阿根廷和智利，如赣锋锂业在2018年首次入股阿根廷Cauchari-Olaroz锂盐湖项目，同年天齐锂业第二次“蛇吞象”，出资258.9亿元买入智利锂业巨头SQM的23.77%股权，跻身第二大股东。在多名从业人士看来，智利与阿根廷的法律制度、投资环境相对健全、稳定。



当地时间2021年8月13日，阿根廷萨尔塔盐滩，一名锂业公司员工在盐池旁工作。对外资相对开放的阿根廷，由于缺乏工业基础，锂矿开发基本由外资主导。图：Agustin Marcarian/IC photo



当地时间2023年1月，刚果（金）境内的卡莫阿—卡库拉铜矿项目。该铜矿是世界上第七大铜矿，铜资源金属量超过4300万吨。图：艾芬豪矿业

2021年到2022年上半年，是北美监管政策未完全收紧的窗口期，南美又出现了一波密集的矿业并购。这一次有更多中型中国矿企进入，主要集中在阿根廷，如紫金矿业收购的3Q盐湖，赣锋锂业入股的Mariana盐湖，以及青山集团收购的Centenario-Ratonos盐湖等。其间资源价格持续飙升，买卖双方博弈激烈，一些买家转入观望，并购市场在2022年年中之后趋于平静。

由于自身技术和资金有限，南美对外商投资总体持欢迎态度。北京大成律师事务所高级合伙人、中国区能源行业组负责人李晓峰认为，在政府层面，南美“锂三角”国家均试图通过锂业合作，进一步形成本地区锂产业链，提高经济附加效益，对中国企业的合作，总体抱有积极欢迎的态度，以分享能源转型机遇带来的发展红利。但具体到国别，各国的锂业进入门槛仍有较大区别。

薄少川认为，未来中国企业在海外或需从勘探、可研做起，更耗时耗力，“不过南美还是欢迎中国资金的，目前来看没有变化”。

高企的金属价格刺激了南美的资源民族主义情绪，一些政府在引入外资与国有化之间摇摆，试探以各种方式增加本国利益。对外资相对开放的阿根廷，由于缺乏工业基础，锂矿开发基本由外资主导。一名了解当地的产业投资人对财新解释称，阿根廷是联邦制国家，矿产资源所有权归所在地省政府所有，而各省都希望招商引资开发项目。

尽管国家层面对矿业控制力不强，阿根廷政府在2022年6月以打击低价出口的名义对碳酸锂制定了5.3万美元/吨（约合人民币35.4万元/吨）的出口指导价，增强税收。此规定适用于包括中国、韩国、日本、美国、加拿大等出口目的地。

南美洲大陆西岸的智利，是历史悠久的铜业生产与出口大国，也是美国FTA（自由贸易协议）国家，即在当地所产材料运至美国不用加税，在美国IRA法案出台后成为全球热门投资地之一。智利也在尝试建立国家锂业公司，以在这一战略资源领域发挥主导作用。2021年12月，左翼派领袖博里奇（Boric）以压倒性优势当选新一届智利总统；次年2月，智利制宪会议初步通过提案，希望促进铜、锂和其他战略资产的国有化，该提案现被驳回修改中，各方仍在博弈。

智利90%以上的锂储量在阿塔卡马盐湖，而目前在产碳酸锂的只有智利化工矿业公司（SQM，NYSE: SQM）、美国锂业公司雅保公司（Albemarle，NYSE: ALB）两家私营企业，各占智利全国产量的65%、35%。李晓峰认为，尽管有相关动议，但智利很难将锂资源国有化，未来股权比例、税费等或有调整，且新的外资进入难度加大；即使跟智利国家矿业公司捆绑，拿到开采特许权，也未必可以进入开采。到目前为止，虽有中资在智利拿到了矿权，但尚未有项目启动勘探和开发。

位于中美洲的墨西哥已通过锂国有化议案。2022年4月，墨西哥参议院通过了总统提出的矿业改革法案，其中将锂列为战略矿产，锂矿开采收归国有，禁止向私人财团提供开采锂矿的特许权，同时墨西哥政府开启对全部锂合同的审查。赣锋锂业在2021年购入的Sonora锂黏土项目，此前已取得矿权，墨西哥政府予以豁免国有化。墨西哥矿权多是初级矿权，目前尚无在产锂矿山。

资源国有化最彻底的莫过于玻利维亚，其坚持矿产“主权投资模式”，遵循国家主导开发策略，严格把控外资介入。玻利维亚亦有相关立法，不能出售或转让盐湖资源开采权。在锂盐生产阶段，不允许外国资本介入，只允许外资企业提供技术支持；到锂产业链后续的正极材料、锂电池产业链延伸环节，玻方允许外国资本进入，进行合作开发，但要保留51%权益。

在前述矿企分析师看来，智利与墨西哥的国有化努力，本质是政治上的博弈，会持续存在。南美矿业过去数十年的繁荣，外资投入是其命脉，过度国有化可能会对当地矿业造成重大打击。

围绕矿权的争夺不断上演，投资者也并非毫无博弈能力。比如位于太平洋岛国巴布亚新几内亚、全球十大金矿之一的波格拉（Porgera）金矿，早年由世界金矿巨头巴里克黄金公司与紫金矿业共同持股95%，2019年5月总理换届后失去采矿权，并在2020年4月全面停产。经过两年矿权争夺，2022年3月项目重启，政府持股比例从5%升至51%实现了国有化。不过，据财新了解，这部分股权增持实际是将之前政府的强制税费、分红等隐形经济利益显性化，最终“政府赢得了面子，企业也没丢里子”。（详见本刊2020年第20期《[岛国金矿争夺战](#)》）

2022年10月，南美“锂三角”倡议推动建立仿照石油输出国组织（OPEC）的“锂佩克”，以在国际锂矿定价中取得一定主导权，不过业内普遍认为这一动议很难成行。OPEC是通过调节产能产量配额，在油价高时增产、低时减产托底，以此防止市场暴涨暴跌。相比而言，南美不同国家锂资源禀赋不同，勘探与开发处在不同阶段；加上南美政体整体不如中东稳定，资源禀赋虽然优越，却并不具备压倒性优势；南美也少有国有锂业公司，国家难在产能产量等方面进行协调，更难进行价格联合调节。此外，与石油不同，锂是可回收资源，供应端变量较多。

南美各国基本是小政府、大社区，工会力量极强，劳动效率较低，环评严格；多数南美政体中，区域性政府强于中央政府，矿业企业面临的矛盾十分复杂。

[五矿集团](#)位于秘鲁的全球前十大铜矿Las Bambas，从生产地到港口，需经过诸多土著社区，投产后即因社区抗议时不时被迫停产。2022年，Las Bambas产铜25.48万吨，同比减少12%，主要是受社区活动影响加大，进出口运输中断，关键供应短缺。2022年1月，[比亚迪](#)以6100万美元中标智利8万吨金属锂开采合同，仅两天后，由于环境保护等问题，当地开采矛盾升级，智利法院叫停了该合同竞标程序。

铜矿开发与盐湖提锂，都需消耗淡水。而南美安第斯山脉地处高原高寒，淡水资源不够丰富。如约占全球铜供应量四分之一的智利缺水，已开始对淡水使用进行严格管控。铜矿企业需大量使用海水淡化技术，再将之拉到数千米高原地区，成本不低。在南美特殊的地理条件下，配合现在的ESG趋势，矿企业经营更难。

南美经济发展不稳，尤以阿根廷最为突出——尽管矿业投资环境友好，少有罢工，但致命问题是通胀。2022年，阿根廷通胀率创下了31年来的新高94.8%；同时阿根廷比索不能跟美元及时兑换，有换汇额度限制。“挣的都是假钱。”一名了解当地的人士无奈地说。

中国驻阿根廷大使馆经济商务处人士告诉财新，新能源领域正成为中阿双边经贸关系新的增长点，目前中国已

成为阿矿业第二大投资来源国，仅次于加拿大。在阿中资企业面临的主要问题，是对其营商环境的适应，外汇管制和进出口管制政策对企业设备进出口、利润汇出等均造成一定影响。他建议，应当密切关注阿能源矿产领域政策动向变化，规避风险，同时防止投资过热对产业可持续发展造成的消极影响。

采矿行业是南美国家的主要收入来源之一，左翼和右翼政治力量转化之际，矿企往往面临税费、矿权等调整风险。2022年12月，中美洲巴拿马政府下令，隶属于加拿大上市公司第一量子（TSX: FM）旗下、当地最大铜矿Cobre Panama停止运营。2019年巴拿马政府换届后，第一量子一直与政府谈判新的特许权使用费协议，政府大幅提高要价至此前的10倍，且要求不能随市场行情变动。双方博弈不下，直至项目停产。江西铜业（600362.SH）是第一量子单一最大股东，截至2021年底持股18.354%。

非洲迎机遇

2021年下半年以来，中资企业开始转向资源潜力丰富的非洲。“索马里的海盗都去搞锂矿了”“很多个体户来找矿”等说法在中国矿业市场流传。

非洲钴、锂、铜等资源丰富，目前生产了全球约三分之二的钴、十分之一的铜，但少有锂矿产出，锂资源勘探大部分处于早期阶段，找矿条件艰苦但潜力较大。“非洲对中国企业来说，是一个未来能够打开突破口的区域，机会与风险并存。”五矿证券研究所所长助理孙景文的观点代表了业内共识。

据前述分析师介绍，活跃的金属锂富存条件目前常见有两种方式，对应锂盐湖和伟晶岩锂矿两种锂资源类型：一是如南美、西藏等高原地区，因为水汽蒸发量远远高于补水量，含锂流体容易浓缩富集成盐湖；另一种如非洲中部、澳大利亚等古老地层，环境密闭、结构紧实，形成优质硬岩锂资源。

此前非洲在锂业勘探与投资上较为落后。以非洲中部国家刚果（金）的Manono锂矿为例，它有东北、西南两条矿脉，目前西南矿脉探明资源量1700万吨碳酸锂当量（LCE），与之对称的东北区域成矿情况类似。这意味着，Manono锂矿或具备接近4000万吨LCE储量，有望成为世界上最大的锂资源项目之一。

澳洲与北美上市公司在非洲虽也有布局，但由于当地法律环境不比南美，因此在非洲的活跃程度低于南美，留给中国企业的空间更大；另一方面，中国企业在非洲发展多年，非洲各国对中资整体也比较欢迎。2021年以来，赣锋锂业、天华时代、盛新锂能、紫金矿业、中矿资源、雅化集团、天华超净、海南矿业等诸多中资矿企前往非洲开拓锂矿，并集中在非洲锂资源排名前三的刚果（金）、津巴布韦和马里三国。

津巴布韦正成为中资在非洲的新热点。前述国内矿企高管告诉财新，原因之一是津巴布韦目前允许外资在当地成立全资控股的子公司，如刚果（金）、马里就规定政府可以自动获得当地采矿企业一定比例的股份。2021年至今，已有五家国内上市矿企前往津巴布韦开采锂矿，分别为华友钴业、中矿资源、盛新锂能、雅化集团和天华超净。其中，中矿资源在2022年2月以1.8亿美元对价收购津巴布韦的Bikita锂矿，后者是津巴布韦最大的锂矿项目，累计探明资源量2941万吨矿石量，折合84.96万吨LCE。

刚果（金）自1908年初成为比利时的殖民地，同年开始设厂炼铜，后来政局动荡，西方矿企进进出出。2008年全球金融危机和欧债危机爆发后，不少矿企陷入债务危机，为中国企业在当地布局提供了机会。

不过，非洲各国也警惕过度依赖外资，对中资态度摇摆。如刚果（金）的国有企业在每个矿上都持有小股权，但又不愿扩大股权或主导项目。了解非洲矿业市场的周超认为，中国与非洲在资本、技术、基建、资源、劳动力等诸多方面具有互补性，虽会出现阶段性挑战，但非洲对中国投资相对友好，大方向上仍值得中资继续跟进，且能够越走越宽。但非洲幅员辽阔，各国经济和政治特色各异，各有优劣，也要因地制宜。

多名矿业人士分析称，非洲的投资风险也显而易见：部分国家政局不稳，法律法规完善程度还不如南美，腐败问题严重，员工效率较低；基础设施条件差，需要大量相关投资；资源成熟度较低，勘探工作较早期，资源具有很大不确定性。

非洲的政府换届带来的合约风险颇高，常有借机重谈权益金和税金、审查原有合同之事发生。2018年，刚果（金）颁布新矿业法，将有色金属的权益金从2%涨至3.5%，政府干股比例从5%提至10%，并增加了暴利税。齐塞克迪2019年上任总统后，开始重新审查本国与外国企业签订的采矿合约，2020年又增加了1.2%的分包商税（ARSP）。齐塞克迪称其关注的不是外国势力主导国家矿业，而是刚果（金）如何分享清洁能源革命带来的财富。

一名了解刚果（金）政府的人士告诉财新，这两年明显感受到在严格按照新矿业法实施，矿业环境更规范，但监管收紧；与此同时，当地执法仍然腐败，营商环境实际在恶化。

洛阳钼业在刚果（金）的TFM铜钴矿扩产项目就一度遇阻。该矿是全球范围内储量最大、品位最高的铜、钴矿产之一。洛阳钼业2016年5月从美国自由港集团（Freeport-McMoRan）接手了TFM铜钴矿，至今持有80%权益。2021年8月，洛阳钼业宣布追加投资25亿美元，待2023年建成投产，TFM将扩产1倍以上，新增铜年产量20万吨、钴年产量1.7万吨。

扩产成为导火索，政府要求收取12美元每吨的特许权使用费，且在费用收取基数铜储量（reserve of copper）上

发生争议——刚果（金）政府界定的“铜矿石”与行业惯例的铜精矿两者基数差别有30倍之大，而政府基于此对特许权使用费要价一度超过75亿美元。为达到目的，政府对企业极限施压，采取的措施包括且不限于威胁查封银行账户、暂停TFM所产矿物出口，法庭委派临时管理人接管等，双方至今仍在拉锯中。

据财新了解，目前在刚果（金）资源领域，中资企业的铜钴产量占比已达七八成。考虑到中国企业在刚果（金）矿业投资领域的重要性，当地政府也有所忌惮，不希望损害国家声誉，影响对外引资；洛阳钼业也在做总统、总理府、司法部长等多方工作，不想轻易妥协，甚至考虑提起国际仲裁，以防今后中资企业可能会面临类似问题。

非洲最大锂矿Manono正陷入控制权争夺中。该项目由合资公司Dathcom全资持有，股东包括澳企AVZ、刚果（金）国家矿业开发公司（Cominiere）和达索米尔（Dathomir）矿业资源公司；截至2017年，三方分别持股60%、25%、15%。2022年5月，Cominiere向紫金矿业转让15%股权；AVZ公司则向宁德时代与天华超净的合资公司出售项目24%股份；此外，华友钴业、天华超净还入股了AVZ。2021年11月和2022年1月，AVZ公司两次向法院申请否决紫金矿业与Cominiere公司的股权转让协议，声称作为控股方对此拥有优先购买权，申请均遭驳回。2023年1月底，刚果（金）国家矿业部以股东之间关系不健康等为由，甚至取消了已对合资公司Dathcom授予的采矿许可证。

悬而未决的股权纠纷放缓了Manono的开发进度，加上基建没有配套，还有南美盐湖竞争，这一锂矿被认为开发风险极大。了解该项目的当地人士对财新称，该项目股权复杂，涉及多国企业，内部也有多起纠纷，多家中资企业在其中寻求占股，后来者最好等乱麻理顺后再参与。

对开发周期长、投入资金大的矿业领域，政治稳定性显然是核心风险之一。艾芬豪表示，政治和社区环境的不确定性，确实会显著增加项目投资和运营的风险，但卓越的ESG能够确保运营的合规性以及融洽的社区和政府关系，可以在一定程度上识别并及时管控这类风险。

前述矿企分析人士指出，企业的经营文化极大程度地影响后续的经营安全性，在非洲等政策不够连贯的国家，中资企业不可过于激进，第一要务是符合当地规则，如买矿程序要正规，不可采用贿赂手段；运营合法合规、足额缴税、回馈当地，而非竭泽而渔、偷税漏税。“能用商业化解的问题，千万不要走政治途径，将事情扩大化、政治化；应有意识避开或降低跟政治的关联度，否则一旦政府换届，很容易被抓住辫子、秋后算账。”他说。

中资企业在非洲的投资，正被外界像“放大镜”一般关注。前述产业投资人称，中资企业在ESG、环保等领域意识普遍较弱，未来应更重视相关管控，让当地人更多参与并受益于项目，重视为当地员工提供良好的住宿条件、饮食条件等细节，“收益本地共享，是放之四海而皆准的生存法则”。

业内普遍将卡莫阿—卡库拉项目视为中国企业与海外企业合作投资非洲的典范。2015—2019年，紫金矿业三度投资艾芬豪矿业及旗下卡莫阿—卡库拉项目部分股权，累计投资超过40亿元；中信金属则在2018—2019年两度斥资总计约70亿元战略入股艾芬豪，成为第一大股东。卡莫阿—卡库拉项目是世界上第七大铜矿，铜资源金属量超过4300万吨。（详见本刊2021年第32期《[中资出海“淘铜记”](#)》）

周超认为，ESG应落实到具体项目，根据矿山体量和周边社区情况量体裁衣，比如卡莫阿—卡库拉项目在当地社区建设纺织厂、果园、鱼塘、诊所，为社区提供饮用水等，还在建造刚果（金）第一所高等技术学院。应理解并切实支持当地政府发展新能源产业、实现经济增长的长期目标，寻求可持续、多方共赢的开发运营方式，以便矿业界在更高层面促进各国友好交往，降低潜在的政治风险。

作为国内最早进行ESG与可持续发展管理的企业之一，华友钴业在2015年成立了可持续发展委员会以及专门的社会责任办公室。“在建立ESG意识方面，从公司高层到基层人员都做了大量工作。”华友钴业董秘李瑞向财新介绍称。

国内找矿行动

从矿产资源储量总量上看，中国是矿产资源大国，但具战略意义的矿种储量不够，资源禀赋不佳，包括铁、铜、铝、镍、锂在内的战略性矿产资源储量占全球比重均低于20%。但中国又是矿产消费大国，钴、铝、铜等消费量占全球超过50%；镍、铁、石墨、锂等11种矿产消费量占全球40%—50%。

在庞大需求的推动下，除了赴海外寻找资源，中国也在探索扩大国内资源勘探。找矿突破战略，最早始于2006年1月发布的《国务院关于加强地质工作的决定》；2011年，启动了第一轮为期十年的找矿行动，并发现了一批亿吨级大油田和千亿立方米级大气田，新形成几十处非油气矿产资源基地。

中国地质调查局矿产资源研究所2022年末牵头启动了国内战略性新兴产业矿产资源数据整编，目前辽宁、河南已发布新一轮矿产资源总体规划。2023年1月19日，南京地调中心开会推进华东新一轮找矿突破战略行动。

企业正在捕捉矿业投资转向的趋势与机遇。“我们投资的重点有一些倾斜到国内，除了应对地缘政治风险，同时也跟国内这两年矿业环境变暖有很大关系。”前述紫金矿业负责人对财新透露。作为国际化程度较高的中国企业，此前几年在海外大力布局的紫金矿业，并购战略业已出现调整——适度加大国内及周边国家的投资。2022年，紫金矿业共实施矿产资源并购项目8个，其中2单是海外并购项目；当年并购总额超过314亿元，其中约75亿元用于海外项目，占比约在四分之一，其余四分之三都投向了国内。

薄少川也认为，加拿大勒令中企撤资事件发生后，从矿产品供应角度看，保证国内供应是一个更加紧迫和重要的问题，这对国内矿产开发是一种利好与反向推动。

不过，国内找矿也颇具挑战。中国地质调查局矿产资源所副所长王登红在2月1日发布的文章中坦言，在上一轮找矿行动中，相当大一部分找矿成果只达到预测、预查、普查程度，属于详查和勘探程度的成果并不多；除锂矿、锰矿等部分矿种外，总体没有形成理想的矿业权交易市场。

矿业项目交易本身风险较大。王登红指出，无论上一轮还是新一轮的找矿突破战略行动，都强调“公益先行、商业跟进”，即国家出资的公益性找矿成果具有风险性，下一步应该通过市场机制加大资金投入，由非公益性行为提高勘探程度，满足矿山生产的资源量需求。

自然资源部在2月10日的文章中也坦言，近年来，中国各矿业企业纷纷调整发展路径，布局新能源、资源深加工领域，但多年的矿业低迷也导致商业性矿产勘查乏力。为吸引更多社会资本投入，自然资源部将研究制定新一轮找矿突破战略行动运行机制等制度性文件，完善鼓励矿产勘查开采的政策措施，加大区块出让力度，引导鼓励各类投资主体进入矿产勘查开采领域，激发市场活力，从而大幅增加商业性矿产勘查和开发的经济体量；同时还将积极配合修订矿业权出让收益征收管理办法，重点解决企业负担过重问题。

紫金矿业董事长陈景河在2022年中国国际矿业大会上建议，设立战略性矿产勘查奖励基金，对地质勘查出资人的找矿成果给予奖励或补贴；并建立合理的土地、林（草）地补偿标准和税费标准，对低品位难选冶资源开发，应给予特殊的税费优惠。

由于投资周期长，矿业需跟金融市场紧密联合。在薄少川看来，国内外矿业市场最显著的差异在于资本市场，尤其是初级矿业公司能否上市。

初级矿业公司是指尚处于勘探和可行性研究阶段的公司，显著特点是“烧钱”，要不断融资。

薄少川介绍说，勘探是一个长周期行业，从拿到勘探权到融资报批、建设投产，全过程下来平均需要15年，投产前一直会处于“烧钱”状态，不断需要资金注入，难靠自有资金维系，必须要市场资金支持。

加拿大、澳洲的国际矿业资本市场，成就了众多初级矿业公司的发展，还支持它们将并购触角伸向南美、非洲等全球项目。目前，超过90%的国际初级矿业公司均在这两地上市。

但中国并无类似融资机制，资本市场缺乏早期融资功能，企业更多需要依赖自身资金。薄少川认为，中国也应为初级矿业公司拓展其他资金来源，比如探索建立矿业资本市场。他建议在科创板设立初级矿业公司板块，借鉴加拿大、澳大利亚的经验，建立配套的上市规则。

“国内资本市场也应建立类似机制，甚至吸引境外公司到中国来上市。”前述龙头锂企高管也提出了类似的看法，“要想深度参与全球的产业竞争，这方面开放的步骤还是要加快，不然会有很多公司注册在一些西方国家，将来中国公司参与的难度会很大。”

据薄少川介绍，海外矿业市场经常使用产品流（streaming）、权益金（royalty）等融资模式。产品流即先给项目投入一笔资金，其中绝大多数用于建设矿山，回报是矿山投产后的产品，主要在可研之后介入；权益金能投更早期的项目，但如矿山无法投产，也存在难以回收投入的风险。这些模式需要成熟的商务和法律环境。据财新了解，紫金矿业正在加强对这类新型融资方式的研究。

陈景河指出，目前取得探矿权存在诸多限制，政府不挂牌，企业就无法获得探矿权，且手续“极其繁琐”，要通过多级几十个部门审批。而地质探矿是高风险投资，真正有能力、有实力进行地质勘查的单位和企业并不多。他建议，国内在政策上适当放开探矿权证申办，可以由企业或单位提出申请，经审核后挂牌；同时明确探矿权单位面积的最低投入，并逐年提高探矿权年费，避免“圈而不探”等情况；同时，简化采矿权取得手续，放宽对采矿权范围与时间的限制。

前述龙头锂企高管坦言，在锂行业方面，过去20年中国在勘探方面做得确实不够，原因之一是海外如南美的锂资源条件比国内好很多，镁锂比比青海等地要好，对技术和资金的要求也更低；二是国内一些矿业法规更严格，虽然不再使用计划经济时代的勘探体制，但尚未建立风险性勘探的市场机制，企业动力不足。“资源勘探是个长周期的事情，之前不做工作，就会造成未来10到15年没有资源。”

他进一步指出，决定一个项目的开采周期有多个因素：一是资金是否到位？找矿技术决定了多久能将矿脉确定下来，尤其是硬岩矿脉；二是多快能够拿到环评？国内矿山资源丰富的地区，很多位于自然生态保护区，如青海、西藏和四川等地的锂资源项目。如何处理生态环境、社区关系与矿业开发的平衡，是长期困扰行业的问题。

最典型的例子，莫过于融捷股份（002192.SZ）位于四川甘孜州的甲基卡锂辉石矿。这是中国最大、世界第二大固体锂辉石矿，资源丰富且优质。据甘孜州国土资源局2016年报告，甲基卡锂辉石矿已探明储量188.8万吨，资源前景有望突破300万吨。

融捷股份早在2009年就通过收购获得甲基卡锂辉石矿部分矿脉的采矿权证，但在扩产项目的征地问题上无法与当地民众的利益诉求取得一致，之后其在康定县的矿选厂由于停电及暴雨天气引发环境污染事故，更加重了民众反

对矿山开采的情绪。直到2019年，该项目才完成环保整改、采选项目环境影响评价、水土保持等一系列手续并得以复产，成为目前四川唯二在产锂矿。

“目前国内锂矿价格炒得很热，可能存在虚高泡沫，资产并购需提高谨慎度。”上述龙头锂企高管称。过去一年令矿业市场咋舌的一个故事是：五家企业争夺四川斯诺威矿业股权，这一进入破产重整司法程序的公司，近半股权两次公开拍卖都拍出了20亿元天价，最后宁德时代抛出了64亿元总价的重整方案，导致该公司估值短短一个多月涨了七成。

这两年锂价暴涨，很多企业和地方政府环保意识有所减弱。“但环保依然是重中之重，我们不能在价格高时大规模破坏性开采；价格一低，就变成烂摊子。”上述人士提醒称。

版面编辑：刘潇

最新封面报道之二 | 重构新能源产业链

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

在“离自己越近越安全”心态的驱使下，中、美、欧盟正在分化成三大区域市场，中国新能源企业怎么办？



当地时间2023年2月4日，匈牙利德布勒森，宁德时代在当地投资建厂。由于欧洲新能源汽车销量增速较美国发展更快，并且没有从地缘政治角度对新能源领域外商投资进行限制，大量韩国和中资电池公司在当地投资建设工厂。图：Attila Kisbenedek/视觉中国

文 | 财新周刊 罗国平 卢羽桐

2023年冬季达沃斯在中国农历兔年前夕举行，小镇达沃斯普罗姆纳主街上，印尼馆等新兴经济体租下的店面体量与招牌十分惹眼，中国面孔与中国营销元素却显得相对沉寂。

新能源汽车在2021年开始出现需求井喷，但新冠疫情打乱了全球产业链与供应链，加之2022年俄乌冲突爆发并持续延宕，各国纷纷强化对能源安全与独立之认知，新能源汽车配套供应链也随之成为重点议程，本地化、近岸化趋势加速形成，企业本着“离自己越近越安全”的心态，开始调整资源基地与产业链布局。富含镍资源的印尼正是这波调整浪潮中的受益者之一，近几年在国际舞台上大放光彩。

这同时意味着以中国为主导的锂电产业链面临重构挑战。中国在“正极材料—动力电池—新能源汽车”这条产业链上具有先发优势，核心产品供应量超过全球近半份额。据研究机构EV Tank数据，2022年，中国新能源汽车销量占全球销量的63.6%，锂离子电池出货量占全球总量的69%，正、负极材料出货量分占全球出货量的85.5%、92.7%。

供应链区域化的标志性事件发生在2022年8月，美国出台《2022年削减通胀法案》（下称“IRA法案”），强势推动供应链分化。IRA法案延长了对美国本土电动汽车税收减免的政策，但对其所用动力电池和原材料来源进行了严格的限制，意在构建除中国锂电产业链外的独立供应链。

IRA法案将与美国签有自贸协议的国家纳入符合标准的来源名单，包括澳大利亚、加拿大、智利、韩国、墨西哥等20个国家。[紫金矿业](#)和[中矿资源](#)独立董事[薄少川](#)分析称，IRA法案的长远影响是全球产业链的分化和重新组合，并非完全地去全球化。这些国家重新组合，相互之间正在形成新的产业链，趋势之一就是降低对中国新能源产业链的依赖程度。在IRA法案推动下，美国、欧盟、日韩等是原材料需求方，加拿大、澳大利亚、智利则是产品供应方，这些国家相互之间正在形成新的产业链。

由于大部分欧洲国家不在其中，欧盟委员会对此多次表示不满，并在近期抛出《绿色交易产业计划》（Green Deal Industrial Plan），动员相关国家手段，改善投资条件，以确保欧盟竞争力。欧盟委员会主席冯德莱恩强调了动力电池、储能系统、太阳能发电、绿氢等关键技术对欧盟能源转型的重要性。

事实上，由于欧洲新能源汽车销量增速较美国发展更快，并且没有从地缘政治角度对新能源领域外商投资进行限制，其本土供应链在此之前已有雏形，除了Northvolt等欧洲本土电池企业，还有大量韩国和中资电池公司在当地投资建设工厂。

“中、欧、美会形成三大相对独立的区域性市场，并形成相对应的产业链。”咨询公司科尔尼全球合伙人滕勇对财新分析称，欧洲搭建锂电供应链采用的方式是在本土构建产业链，外商进入是典型的跨国运作，这种方式进展相对较快；而美国IRA法案选择与盟友国合作，需要协调各国情况，进度因此会慢一些。

区域性布局调整也势必带动资源国布局，以确保资源送达各自区域。镍、钴、锂三种金属是动力电池的核心原材料，全球锂资源主要分布在南美“锂三角”，即阿根廷、智利和玻利维亚；镍资源开采主要集中在印尼和菲律宾；

钴资源大多分布在非洲刚果（金）等国家。

此前，动力电池加工产业链集中在中、日、韩三国。中国2009年起向新能源汽车领域砸进超千亿元级补贴，推动行业快速发展。研究机构[安泰科](#)首席分析师徐爱东认为，中国市场大、项目多，有足够的试错空间，加上完备的工业体系支撑，在冶炼、材料、电池、电动车以及更细分的隔膜、电解液、正极、负极、设备等诸多环节，已经成长出一批全球领先企业，打造出了完整的锂电池产业链。

除了洲际板块的供应链构想，在高企的金属价格刺激下，拥有新能源金属资源和产能的国家也希望延长国内产业链以分得更多利润，同时融入全球供应链中。诸如澳大利亚、印尼、南美和非洲国家，均在过去几年有相关动作，如锂资源丰富的澳大利亚开始在国内建设锂盐厂，而非直接将锂矿开采出来后运至中国加工；印尼、南美和非洲等资源供应区，也在通过限制初级产品出口，要求企业投建冶炼厂，并以国有化等行政手段扶持行业发展；“镍佩克”“锂佩克”等资源国抱团的声音也甚嚣尘上。

[五矿证券](#)研究所所长助理孙景文指出，消费国与资源国的种种举措，本质都是要加大对优势战略资源及相应供应链的掌控力度，“这些行动正在深刻改变市场格局”。

新能源汽车相关行业的贸易，也不再是纯粹的经济性导向，已经受到地缘和海外去全球化思潮的影响。“新形势下，中国企业需要思考自己的出口在什么地方、产品由谁来埋单。”孙景文说，中国巨大、高效的产业链需要找到可承接的市场，中国企业引领全球动力电池领域的材料体系以及结构创新，企业未来要在供应链上助产能、技术长板，补资源短板。

中国关键矿产资源并不丰富，锂钴镍等对外依存度都超过50%，需求快速增加时，供应链或将更加紧张。“接下来几年，需要中国动力电池上下游企业前瞻性布局，以规避供应链风险。”滕勇称。

有企业负责人向财新坦言，压力当前——与传统方式不同，针对新能源矿种的管理与收紧方式更加精细，并已深入到对产业链进行一整套限制。IRA法案强调产业链控制，进行非常精细的调配，手段也更加多元，企业承受压力更大、需要考虑的因素也更多。比如，公司在海外投资，不只需要考虑买矿，还要考虑产品销售问题；产品如要卖到北美，还需在美国认可的区域建立产业配套。“供应链重构，对企业影响很大，且实质性影响已经显现。”

上述人士指出，国内市场和海外市场的二元格局日益明显，其所在企业的解决办法，还是要借助中国巨大的市场及产业配套能力。二元格局下，公司打算紧盯中国缺少的金属，以保证自产产品总有市场需求，并围绕国内市场布局。“企业要考虑哪个市场、哪些东西是缺的。”他举例称，中国在矿端最为短缺，未来矿在中国总能消化；但中国不缺电池及材料，中游端将面临更大压力。

中国企业自然不会轻易放弃欧美两大汽车市场。近来，中国动力电池材料企业与装备企业，也在欧洲、北美等地寻找第二方案。滕勇认为，中国企业在海外仍有发展机遇，其中欧洲作为电动汽车主要市场之一，对中资企业持欢迎态度，未来中资电池厂有望在欧洲占有一席之地，并带动上下游企业前往欧洲协同发展。“欧洲是中国电池企业国际化的最重要区域。”他认为。

徐爱东则强调，全球正在重构产业链与供应链，打造“中国+”战略，成本必然提高，最终能否、如何落地，仍有待观察。在“双碳”（碳达峰、碳中和）要求下，中国本土也应避免大进大出。接下来，部分资源会向印尼等劳动力区位优势地区转移，中国企业应促进并积极加入这一分化与整合。

滕勇建议，动力电池是全球产业，中资企业仍应立足全球，积极对外布局，提升资源把控能力，以更好服务不同区域的产业链；同时在各区域积极打造本土化能力，力争在挖矿之外建立起加工、销售及运营能力，以寻找更多市场机会。

“从历史角度来看，复杂的地缘政治环境和区域化的贸易流动才是常态，过去20年的全球化进程难在短期内修复。但全球化趋势放缓，并不意味着中国供应链整体战略方向改变，而是应当与时俱进、加强风险管理，适时调整‘出海’策略。”加拿大上市公司艾芬豪矿业负责人对财新说。

“中国+”策略

过去两年，新冠疫情管控与俄乌冲突，是中外企业推进“中国+”（China Plus）战略的两大催化剂。

所谓“中国+”战略，即“中国+1”或“中国+N”，是将中国的部分产业链转移到其他一个或多个国家，增加与其他区域的利益捆绑，以搭建多元化产业链、资源基地，增加进入新市场的机会。

美国透过IRA法案，力图以丰厚补贴拉拢同盟国，发力构建从资源、材料、电池到整车的供应链，将新能源汽车作为未来大国竞争力的战略性新兴产业。一个正在被诸多企业评估的供应链重组潜在方案是：原材料来自澳大利亚与南美，再运至加拿大或墨西哥进一步加工，最后运至美国拼装成电池乃至新能源汽车。

不过，美国锂业巨头雅保公司（NYSE: ALB）坦言，IRA法案是为美国国内供应链吸引投资的一个积极步骤，但电动汽车税收抵免的条件和时间表具有挑战性：动力电池行业主要在亚洲运营，美国供应链仍处于早期发展阶段。雅保公司在阿根廷拥有多处锂资源项目，计划未来几年在美国东南部建立一个锂加工厂。

由于自身资源量和环境保护等方面的限制，美国本地的电池原材料开发和加工一直发展缓慢。尽管研发能力强，也有汽车制造环节，但美国缺乏真正的材料基地，本土电池产能规模不足，制造端也偏弱。接下来美国能否在电池领域取得突破，还要看下一代固态锂电池能否尽快成熟、步入商业化。

[惠誉评级](#)北美企业评级高级董事斯蒂芬·布朗（Stephen Brown）告诉财新，IRA法案使得电动汽车制造商寻找更多机会从美国或与美国有自由贸易协定的国家采购材料，进而影响全球电池材料供应链，但目前看影响的速度和规模尚不清楚。供应链调整不可能一蹴而就，需要耗费多年时间。

由于电动车产业链的大部分产能位于中国，打造北美产业链必须新建产能。IRA法案产业政策意味着能在美国当地建造电池产能的企业，除了本土公司，将以LG、SK等在欧美布局多年的韩国企业为主，这两家公司目前已在大力扩张产能。

2022年与[比亚迪](#)并列全球第二大动力电池供应商的LG新能源（LG Energy Solution），已将发展重心放到北美市场。据其最新规划，到2025年动力电池产能将增至540GWh，其中四五成在北美市场，较2022年的200GWh增长170%。目前，LG新能源正与美国通用公司、本田汽车在美国合作建设四座电池厂；与跨国车企Stellantis在加拿大合作建设一座电池厂。

韩国电池企业还在带动上下游前往美国及其盟友国建厂。2022年4月，浦项制铁（POSCO）旗下浦项化学，宣布与通用汽车在加拿大合资共建正极材料厂；7月，浦项制铁旗下贸易子公司浦项制铁国际公司，宣布在墨西哥建设北美第一座电动汽车零部件工厂。

中国一家锂业巨头负责人也对财新表示，对在美国销售电动汽车的车企而言，IRA法案的严格要求意味着可选的原材料供应商减少，成本和不确定性都将增加。布朗指出，供应链的转移可能增加电池材料成本，如印尼和中国这样的加工地运行非常高效，具有明显的规模优势；而将材料采购和加工转移到其他地方，或致电池成本上升。

在上述人士看来，北美供应链要发展起来，需要全球的投资与资源供应，才能具备真正的竞争力。政府利用产业政策引导行业发展，但对企业而言，关键仍看项目基本面，以及投资能否有收益。而政府补贴在用户和企业端都有限制，也存在极大不确定性。目前，企业正在等待IRA法案细则出台，以做进一步决策。

滕勇也认为，任何产业都需要通过充分竞争、规模扩张来发展。如果美国将自己的市场封闭起来，其成本要比中国高出约15%—20%，中间差价需由消费者与政府补贴埋单，这对美国当地产业发展显然不利；而对中国企业来说，也少了一个将近三分之一占有率的美国市场，可谓“伤敌一千自损八百”。

“中国电池企业要想进入美国，困难重重。”滕勇称，美国对华高关税难在短期内有所突破，而企业对绕道墨西哥规避高关税的做法也有所顾忌，并不敢在墨西哥进行大规模投资。



当地时间2022年10月6日，美国内华达州一锂业工厂，工作人员开着叉车搬运大包碳酸锂。由于自身资源量和环境保护等方面的限制，美国本地的电池原材料开发和加工一直发展缓慢。图：John Locher/视觉中国

北美要建立具有竞争力的动力电池产业，三五年内并不乐观。滕勇认为，美国上游产业链还未建立；韩国企业是否具备大规模投资能力来服务北美市场，也还是未知数。

严格的原材料溯源要求已引起业内不满。美国汽车创新联盟主席John Bozzella在参议院通过IRA法案后即表示，

对原材料等方面的要求将使大多数汽车无法满足条件，这将错失行业发展的关键时机，也将影响美国实现2030年电动汽车销量占比达到40%—50%的目标。该联盟此前表示，这一规定意味着目前美国市场上的72种电动车和插电式混合动力车中，约有70%不符合条件。

据官网介绍，美国汽车创新联盟代表包括通用汽车、丰田汽车和福特汽车等在内的汽车生产商，其成员生产了全美近98%的新车和轻型卡车。其中沃尔沃汽车北美公司表示，IRA法案签署时，公司产品中仅有一款车型符合电动汽车税收抵免条件。

与此同时，孙景文介绍说，美国企业在资源锁定上也在提速，通过直接投资、预付、锁量锁价、锁量不锁价等模式签订长单，以锁定未来的长期资源供应。如特斯拉先后与[赣锋锂业](#)、[雅化集团](#)，澳大利亚Core Lithium、Liontown Resource、Piedmont Lithium等锂企签署中长期供货协议。而此前，锂资源货权基本全部流向中国，在中国加工成锂化合物产品，再进入日韩、欧美的终端汽车市场。未来，锂资源流向将更为多元。

美国的盟友国澳大利亚是产锂大国，2022年锂产量6.1万吨金属量，占全球产量的47%。目前，澳大利亚正在扶持、引导本土企业构建自有锂盐产能，而此前主要出口精矿，将之加工成碳酸锂、氢氧化锂等锂盐的环节则位于中国。澳大利亚自2021年开始收紧战略矿产的外资投资审查，未来当地锂矿或将更多与美国、欧洲、日韩的产业链协同。孙景文指出，待锂盐产能扩大，澳大利亚可通过锂盐端衔接欧美市场，加深与欧美车企等终端客户的捆绑。

面对澳洲等海外资源国的“中国+”战略，孙景文建议，中国企业需要多元化的全球资源布局，加大中国本土资源保障，以及实现提锂技术的进一步突破。而和“一带一路”国家加大勘探与开发力度，已经“不只是呼吁，还是必然的现实需要”。欧洲市场与中国关系较为和缓，新能源汽车产业链也存在互补性。但俄乌冲突推动欧洲“去工业化”加速，且当地环保要求苛刻，导致中国企业在欧洲的产能落地延后。

尽管LG、SK、GS汤浅等日韩企业率先进入欧洲市场，但滕勇认为，目前大众、奔驰、宝马等下游企业均在欧洲积极扶持中国供应商，以多元化供应来源。

企业也在思变，选择加入当地供应链或将生产基地搬到友好国家，打造多套产业链。多家头部矿企负责人告诉财新，公司考虑在南美当地建厂、当地销售，“大不了成本高一点”。也有企业考虑前往东欧建厂，以满足周边市场需求，或是谋求从关税更低的欧洲再将产能转口至美国。

欧洲本土缺乏电池领域技术能力，正通过引进电池企业投资生产，再由电池企业带动上下游进入欧洲市场，形成当地产业链。2022年，中国已有[宁德时代](#)、[亿纬锂能](#)宣布去匈牙利建设电池项目，[中创新航](#)也将首座海外工厂落在葡萄牙。据财新了解，宁德时代正在欧洲积极布局上下游产业，以最终在欧洲形成独立的供应链体系。

疯抢印尼

鉴于东南亚天然的地理位置、文化背景等优势，印尼成为中国近岸产业链重组备份的上佳落点。从2021年起，中资企业纷至沓来。与此同时，日韩和欧美企业也看到了印尼的区位和资源价值，开始谋划更深的布局，且以韩国企业动作更快、延伸更长。

如韩国LG新能源和现代汽车开启其印尼98亿美元合作投资的第一阶段，2021年9月开始在当地建设11亿美元的动力电池工厂，成为印尼当地第一家电池制造厂，计划2024年投产。2022年3月，现代汽车在印尼开设工厂，又成为印尼第一家电动汽车工厂。2022年4月，宁德时代宣布计划耗资60亿美元在印尼打造动力电池产业链。

欧美对印尼的投资曾历经多年冷淡期，现在重燃热情。据薄少川介绍，2008年金融危机后，对风险控制的收紧导致一批西方矿企退出印尼，给中资进入腾出了空间。同时，由于过去十几年镍价长期低迷，市场此前也没预判到电动车带来的镍市大行情，导致从事镍矿开采的西方公司难在市场获得融资，也减弱了投资镍项目的兴趣。加之印尼法律规定，海外公司不能直接拿到矿权，这在西方公司看来也是重大风险点所在。因此，海外初级矿业市场少见投资镍项目的公司。而中国公司对风险的认识与国际公司有差别，由[青山集团](#)为首的中资砸钱建立起印尼镍产业链，颠覆了国外初级矿业公司原有的运作模式。

新能源浪潮趋势确定后，在印尼总统佐科·维多多（Joko Widodo）的积极招商引资下，欧洲企业加快重返印尼，多数选择与原已扎根印尼的西方矿业公司合作投资。印尼镍行业目前为本土企业、西方矿企和中资企业三分天下的局面。

印尼本土企业以国企安塔姆（PT Aneka Tambang）、民企哈利达集团（Harita）为代表，其中安塔姆承担着吸引外资的任务，但镍产量不大。中资企业以青山集团为首，大量前往投资的中国矿企均选择在青山工业园落脚。西方矿业方面，巴西矿业巨头淡水河谷（NYSE: VALE）是最早进入印尼的国际企业之一，在2006年收购印尼子公司PT Vale Indonesia，后者拥有印尼苏拉威西岛（Sulawesi）特定地区的特许开采权，另一扎根印尼的西方企业是法国矿业公司埃赫曼集团（Eramet）。（详见本刊2021年第47期《[印尼镍吸引力](#)》）

今年1月，印尼投资部透露，德国化学巨头巴斯夫与埃赫曼集团将敲定一项总投资24亿欧元的合作，在印尼合资建设镍冶炼设备，用于生产动力电池所需原材料。2022年3月，德国大众汽车与青山集团、[华友钴业](#)签订印尼原材料供应协议，并在当地设立子公司；当年8月，特斯拉与印尼镍加工企业签署50亿美元镍采购协议。

中国企业在印尼的布局主要由青山集团引领，后者实控人是温州商人项光达。

2008年前后，青山集团进入印尼，在没水、没电的荒岛上陆续投建了莫罗瓦利（Morowali）、纬达贝（IWIP）两个工业园，此后携手华友钴业、[洛阳钼业](#)等诸多企业，一起搭建从镍矿开采、冶炼、不锈钢，再到锂电池的全产业链。

为更好扎根印尼，华友钴业携手印尼政府和两所当地大学，深化校企合作，通过培养人才的方式助力产业发展，“在哪里投资，就要在哪里为当地做贡献。”华友钴业董秘李瑞说。

中国企业的投资和就业吸纳，助力印尼经济快速发展。2022年，印尼GDP增速为5.3%，为九年最高；其中2022年前三季度，纬达贝所在的哈马黑拉岛、莫罗瓦利所在的苏拉威西岛GDP增速超过两位数，是印尼经济增长最快的两个地区。

“现在的印尼就像十几年前的中国，劳动力充足、市场空间大。”多名近期去印尼出差过的中资企业人士不约而同地评价。“佐科招商引资很厉害，这套也是学中国的，用资源吸引产业。”其中一名已在印尼建厂的中资企业高管说。

在达沃斯“印尼亭子”里，硕大的液晶显示屏上滚动播放着印尼总统佐科出席各种活动的画面。印尼能源企业INDIKA一名优雅的女士向财新记者递上小杯印尼咖啡，并试图用中文交流。“我们这次来了不少人。”她说。不少印尼的精英阶层或下一代都在学习中文。印尼工商总会可再生能源委员会主席Muhammad Yusrizki也说，像他这一代印尼人学习英文一样，“我正让孩子学习中文，因为他们未来有可能更多是跟中国打交道，而我的朋友也是这么做的”。

从更长远角度看，中资布局印尼还有另一层考虑，即迎合欧洲市场对供应链安全的要求。“（去印尼）不是成本考虑，在原材料这一块，欧美市场希望降低对中国的依赖性，中国企业也需要跟着趋势走。”

另一名在印尼建厂的中资矿企向财新解释说，通过在印尼开采加工，再卖给日韩客户，由其售往欧洲市场，可以满足欧洲对独立供应链的需求。即使印尼成本比中国要高一些，但海外客户能接受。“以后就‘两条腿走路’：争取海外原料和产能供海外客户，国内原料和产能则对接国内客户。”

也有市场人士将这一逻辑类比此前中国光伏企业频繁遭遇美国“双反”（反倾销和反补贴关税）调查，由于地理位置邻近、产业链协同便利，东南亚便成为中国光伏产业出口的重要“中转站”。

印尼的野心不仅于此，佐科多次在公开场合强调，印尼的发展战略是尽早摆脱原材料出口国的帽子，加速振兴加工制造业。他亦试图模仿中国路径，游说特斯拉在印尼建汽车工厂，以激发本土汽车产业链的形成。印尼海洋与投资部长Luhut Pandjaitan在1月17日透露，特斯拉、比亚迪和现代汽车都在与印尼商讨合作。

印尼的新能源产业链能延长到哪里？大多数业内人士都认为，借助本土镍资源，以及低廉的煤电和人工成本，印尼目前可以做到动力电池环节。印尼政府也在2020年通过禁止镍原矿出口，让矿企留在当地进行初级加工。

徐爱东认为，印尼离中日韩等消费市场近，加上周边的东盟市场，市场空间大；印尼本身有近3亿人，劳动力比非洲、南美地区管理难度低。目前，印尼已有镍与钴，未来计划将锂拉到本土，加工成氢氧化锂或碳酸锂。“从矿到冶炼产品到材料到电池到车，能够上下串联。”

另一名矿企高管表示，印尼政府希望推动电动化，电动自行车、两轮车、四轮车在当地都有很大的发展空间。加上印尼生产成本也低，可先把低端消费市场做起来。

但市场也有较为谨慎的观点。一名前两年从事印尼业务开发的中资人士认为，目前印尼最大的优势还是在镍资源端，短期内本地动力电池及电动汽车的市场蛋糕并不大。虽然印尼政府一直在鼓吹新能源，但以中国和欧美的新能源汽车发展历程作为参考，本地销量真正形成势头通常发生在政府斥巨资补贴后，而印尼政府目前并不具备这样的财力，也未有具体补贴方案出台，这导致本地市场至今没有发展起来。

他举例称，与欧美动力电池厂的进展相比，印尼的电池厂进展慢且数量少，绝大多数在印尼落地的外商投资项目集中在上游开采和材料加工环节。“电池厂选址无非两个选择——靠近原料或靠近市场，目前欧美市场前景比印尼清晰得多，所以进展更快。”

同时，俄乌冲突后各国对能源安全的重视程度上升到前所未有的高度，能源转型步伐相对放缓，不少国家放松了对煤炭的使用限制，印尼也不例外。印尼本土煤炭资源丰富，一定程度上弱化了政府对电动化的动力。一名行业分析师提醒说，无论是红土镍湿法还是火法冶炼，能耗都不低，环境负担极高。而印尼主要是煤炭供能，未来势必面临能耗和碳排放问题，企业还要考虑长远的能源解决方案。

非洲南美局限性

任何资源国都不希望只卖资源，但在非洲与南美，延伸产业链受到国内基建、电力、市场等诸多因素掣肘。

早在2018年刚果（金）修订矿业法时，原则上就已禁止铜与钴的精矿出口；到2022年12月，津巴布韦出台法

律，也收紧了未经处理的锂矿出口。

中国驻阿根廷大使馆经济商务处告诉财新，阿根廷同样希望利用其自身资源禀赋优势，打通锂资源全产业链，并将阿打造成区域锂电池、电动汽车生产国和出口国。目前，旨在推动阿电动汽车行业发展的“促进可持续交通”法案正在阿国会审议过程中。阿政府也鼓励企业在锂电池、电动汽车等锂资源下游产业进行投资，目前阿国有石油公司YPF旗下企业已在本土建设锂电池厂。

2022年11月，在“2022中国（遂宁）国际锂电产业大会暨新能源汽车及动力电池国际交流会”上，智利驻成都总领馆总领事迪亚兹表态称，在资源开发之外，智利还将注重开发锂技术，以及锂电池等产业。未来，智利将与中国锂电企业展开深度合作和交流，保障锂资源供应链和价值链的长期稳定和安全。

玻利维亚在2023年1月引入中国投资，表态要将锂业工业化时，对外透露的时间表是，从2025年一季度开始，要实现碳酸锂到电池的商业化生产。届时，玻利维亚或将出口使用本国原材料的锂离子电池。

阿根廷矿业部在2022年12月的文章中还称，锂电产业链是引领当地经济发展的重要引擎之一，阿根廷、玻利维亚、智利、墨西哥正在共同努力，发展拉丁美洲锂电技术、努力形成一体化规模经济，以期参与国际竞争。

矿产资源国升级产业链的诉求有其合理性。李瑞认为，产业链发展需要相关要素的配套以及上下游的共同努力，不同环节对要素的要求也有所差异。不同地区发展存在不平衡，支撑产业链拓展的要素能否匹配上，对其产业链的延伸起着非常关键的作用。

在非洲与南美，业内人士提及的普遍问题包括：缺乏产业链积淀，工业领域能力不强，且受限于基础设施、产业配套、人力资源、物流运输等诸多条件；加之远离新能源汽车终端市场，而本土仍以传统燃油车为主，新能源车消费仍在培育之中。简而言之，要在这两个区域打造成成熟完整的锂电产业链，形成产业集群，仍有很长的路要走。

其中，南美虽然盐湖资源禀赋好，可以做到电池级碳酸锂，但电池需配套隔膜、电解液、正极、负极等多种繁杂材料，以及多类化工产品，用工量也较大。要再往下游延伸至正极材料、电池厂甚至汽车，南美仍严重缺乏技术、人力和配套能力。

非洲的典型问题是电力配套和电网铺建不够充分，水、电、路等基础设施薄弱，运输道路拥挤，化工品等冶炼辅料短缺、价格昂贵，目前只能拓展至冶炼等相对粗放的环节。但企业在海外投建冶炼厂的意愿不强。

据前述锂业巨头高管介绍，冶炼环节没有瓶颈，投资回报率低，拼的是成本，讲求规模效应，而一旦出现风险，投资不可回收的概率也很高。

北京大成律师事务所高级合伙人、中国区能源行业组负责人李晓峰对财新介绍说，如延伸产业链，比如建碳酸锂厂，相较于纯粹采矿，企业投资需增加数倍，投资基本上是按亿美元起步，这意味着矿业投资门槛正在大幅抬升，或将小公司排除在矿权、加工行业之外。不过，在他看来，目前仍存在获得有潜力区块或项目的窗口期。

一名有色金属企业资深分析师指出，中资企业要把格局打开，有“算大账”的思维，根据当地周边情况进行投资，不要带有天然的抵触心理。

紫金矿业与艾芬豪在刚果（金）合作开发的卡莫阿—卡库拉铜矿项目，目前正在全力推进建设与项目配套的非洲最大冶炼厂，计划2024年底竣工。

艾芬豪执行副总裁、中国区业务负责人周超向财新解释背后的商业逻辑说，非洲基础设施差、物流运输昂贵，目前有约45%运营成本支出在陆路运输上，如在当地冶炼生产品位超过99%的粗铜或者阳极铜再出口，可大幅降低矿产品的陆路运输成本，冶炼厂的整体回报率可观。除此，冶炼厂投产之后，可规避政策端的不确定性，也可增加税收与就业，培养当地人才，提高与政府谈判、谋求公平待遇的筹码。

施毅敏（实习）对此文亦有贡献

版面编辑：王影

社论 | 注册制启示：积小改为大改

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

无论推进多么艰难，只要持之以恒，终有突破之时



股民关注股市行情。近日，证监会、沪深交易所等就39份全面实行注册制的相关办法公开征求意见。改革内容相当丰富，最受关注的是，注册制将在沪深主板推开。图：视觉中国

经过4年试点，全面实行股票发行注册制改革陡然提速。近日，证监会、沪深交易所等就39份全面实行注册制的相关办法公开征求意见。改革内容相当丰富，最受关注的是，注册制将在沪深主板推开。市场预料，这些举措不久将正式落地。

此番改革在中国资本市场发展进程中，无疑具有里程碑意义。诚然，这不是改革的终点，注册制仍需要不断完善。不过，它迄今的成果已可对全面深化改革提供启示：在方向正确的前提下，改革可以渐进，积小改为大改，而在关键时点，则应劈波斩浪，力争取得突破。

回首来路，注册制历经风风雨雨。作为中国资本市场的基本制度安排，30年来，发行制度先后经历了审批制、核准制和注册制等不同阶段。2000年前，实行行政审批制，总量要控制，指标要分配，谁能发行，发行多少以及如何定价，全部受到严格管制。1999年实施的《证券法》确立了核准制的法律地位；2001年证监会宣布取消审批制。核准制虽然较审批制有所进步，却与市场化依然相距甚远。2013年，中共十八届三中全会明确“推进股票发行注册制改革”。2019年之后，注册制在科创板、创业板和北交所渐次推开，经过试点，始至今日。改革之所以耗时费力，盖因其不仅受制于中国资本市场发育水平，也受限于现行监管体制，更嵌套于国家整体改革开放进程中。

应该说，迄今的注册制改革仍属重大的阶段性成果，远未到终点。如何处理好制度安排中的“中国特色”，是一项异常复杂的挑战。未来，不仅要用足用好注册制，相关部门还应把不断完善它作为推动资本市场改革的有力支点。

注册制改革首先是政府与市场关系的重塑。审核主体、内容、方式等要素的变化，毫无疑问会给证券发行创造更便利条件，但是，这并不等同于监管放松。在审核注册模式下，交易所承担全面审核判断企业是否符合发行条件、上市条件和信息披露要求的责任，并形成审核意见，证监会据此依法履行注册程序。此前，不少企业粉饰业绩甚至不惜造假也要闯关，一个重要原因就是重审查、轻监管的核准机制使其有可乘之机，风险小收益大；而检验注册制改革成果，一项重要指标就是看它能否扭转这种头重脚轻的局面，让企业行为接受市场检验和法治约束。在一定意义上，监管责任不是轻了，而是重了。

注册制的基石是信息披露机制。评价企业并给企业定价，归根到底要听市场的。注册制坚持以信息披露为核心，要义正在于此。证监会表示，注册制仅保留了企业公开发行股票必要的资格条件、合规条件，将核准制下的实质性门槛尽可能转化为信息披露要求。信息披露的质量和透明度，变得至关重要。信息披露是当前制约注册制成效的一大短板，无论是发行上市过程，还是上市后的信息披露，还不能满足资本市场的要求，诸如招股说明书质量不高、相关规范不够细化、监管权限不清晰、责任考核弱化、惩戒力度小等问题，将直接侵蚀注册制的改革成果。令人遗憾的是，近来围绕注册制的评述中，信息披露远未获得应有重视。须知缺乏完备信息披露支持的注册制，如同丢失了“通灵宝玉”。

发审环节曾是腐败高发区。注册制下，如何防腐反腐依然是严峻挑战。注册制力图对公权力运行加以监督制衡，诸如建立分级把关、集体决策的内控机制，防范权力过于集中，并要求交易所强化质控部门的跟踪监督和决策制衡。但是，这些举措能在多大程度上防范腐败，尚待实践检验。实际上，无论是哪种发行模式，欲求廉洁，就要理顺监管机构、交易所和中介、企业的职责和责任的配置。倘若只抓权、不担责，或者职责混乱，且缺乏透明度和外部监督，发行环节就仍可能失守，让贪腐分子和不法企业钻了空子，注册制也会被蛀空。

之所以必须抓住信息披露这个牛鼻子，就在于它大大有利于建设公开、公正、公平的资本市场。此外，以信息披露为核心的注册制还向资本市场吹来一股新风。此前一直被视为老大难问题的炒新炒烂，正逐步淡化。合理的制度安排是最好的投资者教育。

注册制改革可为其他领域镜鉴。早在世纪之交，中国证监会负责人就坚定树立了市场化改革取向，而且，证监系统具有较高的专业素养和开阔视野，然而，发行改革却依然走过了曲折漫长之路，足证涉及利益与灵魂的自我改革是何等不易！然而，只要敢于面对真问题，改革就可以渐进，积小改为大改，并捕捉恰当时点毅然决然取得突破。当然，在与风险、危机赛跑的领域，改革容不得优悠徘徊。

此番注册制改革，证监会一举推出数十个文件，气势略似1994年初涉及财税、金融、外贸等领域的一揽子改革，虽然二者的力度、意义和影响不宜相提并论。改革不怕慢，只怕站，更怕倒退。无论推进多么艰难，只要持之以恒，终有突破之时。这是全面实行注册制改革带给我们的最重要启示。

（本文为即将于**2023年2月13日**出版的《财新周刊》第**06期**[社评](#)）

版面编辑：王影

最新财新周刊 | 扎堆提前还房贷何解

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

近期居民提前还房贷，是为了节约利息支出、主动降低负债、收缩家庭资产负债表，但也对银行资产负债管理和资产适时优化提出了挑战



2022年以来的按揭贷款客户提前还贷潮，一方面是居民部门收缩资产负债表的体现，另一方面也对银行资产负债管理提出挑战。

文 | 财新周刊 刘冉

托关系“插了个队”并交了1000元出头的违约金之后，辽宁大连的购房者姜女士终于在2023年2月初提前偿还了30万元的房贷本金，与中行大连分行结清了贷款。

江苏苏州的黄先生就没那么顺利了。他向财新表示，1月向[建行苏州分行](#)申请提前还房贷，却被告知必须去现场办理，并且要排到4月以后才能还。

广东深圳的刘女士则在近期尝试通过[工行App](#)提前偿还剩余房贷时发现，工行App的提前还贷入口消失了。客户经理告诉她：“要本人到深圳该支行柜台办理申请，申请通过后，再排队还款，目前来看至少要排两个月；同时还须按贷款合同约定缴纳提前还款违约金。”

2022年以来的按揭贷款客户提前还贷潮，仍在继续。提前还贷和新投放的贷款相互抵消，导致按揭贷款余额增幅较小，这一变化已体现在金融数据中。近期中国人民银行公布的数据显示，2022年四季度末，个人住房贷款余额为38.8万亿元，同比仅增长1.2%，增速比上年末低10个百分点，是近十年来最低；2022年的四个季度中，个人住房贷款余额同比增速逐季下降，依次为8.89%、6.23%、4.12%和1.2%，与前几年持续两位数的增速相比，呈断崖式下跌。

据财新了解，在2022年11月的银行信贷工作座谈会上，有金融监管部门人士提及2022年按揭贷款规模上不去的原因时分析，买房的人少了是重要原因，另一个重要原因就是提前还贷的量较大，前三季度提前还贷2.5万亿元，主要由于前几年发放的存量首套房按揭贷款利率偏高。

在银行信贷中，提前还款本是一种正常行为。借款人出于市场利率波动和自身资金安排考虑提前还款，可以降低个人债务水平、减少利息支出；银行基于风险管理需要，在符合合同约定的情况下，也可能要求借款人提前还款。

2022年以来的提前还房贷，是居民部门对未来经济和收入不确定性增强、资管产品投资收益下降、按揭贷款利率相对市场利率形成“倒挂”等背景下，为减少利息支出而主动降低负债、收缩家庭资产负债表的体现。

多位银行人士坦言，大量集中提前还贷，不仅影响银行的利息收入，也对银行资产负债管理提出挑战。

按揭贷款是客户的负债，亦是银行最优质、稳定、最具规模的长期资产，对于按揭贷款提前还款的规模，目前尚没有公开披露的数据。[穆迪投资者服务公司](#)副总裁、高级信用评级主任诸蜀宁认为，以目前全国近40万亿元的个人住房贷款余额来看，如果其中5%至10%提前还款，也有2万亿至4万亿元，这对银行业是不小的挑战。

一家城商行的内部测算显示，2018年至2019年，提前还贷本金基本维持在2万亿元左右，占当年个人住房贷款余额的比例分别为8.37%和7.2%；但疫情以来的三年里，提前还贷本金规模持续上升，分别为2.89万亿元、3.6万亿元及3.8万亿元，且占个人住房贷款余额的比例持续升高，至2022年达到9.88%，体现了提前还贷人群占比的攀升。

一位国有大行分支行个贷部人士表示，客户集中取存款，是对银行的一种挤兑；现在客户集中还贷款，是对银行的一种“逆挤兑”，将快速压缩银行的资产负债表。

压力之下，部分银行紧急提高了还贷的“隐性门槛”：或关闭此前便利客户的App端提前还贷入口，要求客户去线下网点申请提前还贷；或告知近期没有提前还贷额度，需要排队等几个月；或取消此前的优惠条款，严格执行合同约定，收取提前还款违约金。

这些只顾银行自身利益、不顾居民正当利益与合理诉求的临时性做法引发了居民的广泛关注甚至声讨，认为银行此举侵害了金融消费者权益，前述苏州的黄先生近日就多次拨打了银行保险消费者投诉维权热线“12378”。

据财新了解，在前述银行信贷工作座谈会上，曾提及正在研究如何降低存量首套房按揭贷款利率——既能降低利率，又能尽量减少对银行的影响。但是究竟应该怎么做呢？

分析人士指出，银行发放的居民房贷是中长期贷款，本身就有再融资风险，意味着利率下调而按揭利率不随之下调，必然会引发居民“借新还旧”。如果房贷合同针对提前还款有惩罚条款，银行执行合同即可；但如果人为限制提前还款，本质上或构成履约违约。事实上，对于提前还款对银行久期管理的挑战，可以通过资产负债久期匹配（利率互换）等方式管理；更可以和银行客户重新安排和设计贷款（Refinance），以合理的市场化的安排来挽留住客户与资产，减少对银行资产负债表的冲击。

为何扎堆提前还贷

对于提前还贷的原因，前述辽宁大连的姜女士解释，主要因为市场状况不太好，本来用于经营的资金没用出去，多出了一些“闲钱”，觉得最保险的去向还是还房贷。

姜女士这种心态颇具普遍性。过去一年多，房地产市场低迷，房价上涨预期减弱。同时，在疫情冲击下，实体经济的投资风险明显加大。此外，信托打破刚兑、银行理财不再“保本保收益”、存款利率下行，一些手中有“闲钱”的客户，在比较按揭贷款的利息成本和“闲钱”的投资收益后，觉得还是还房贷更划算。

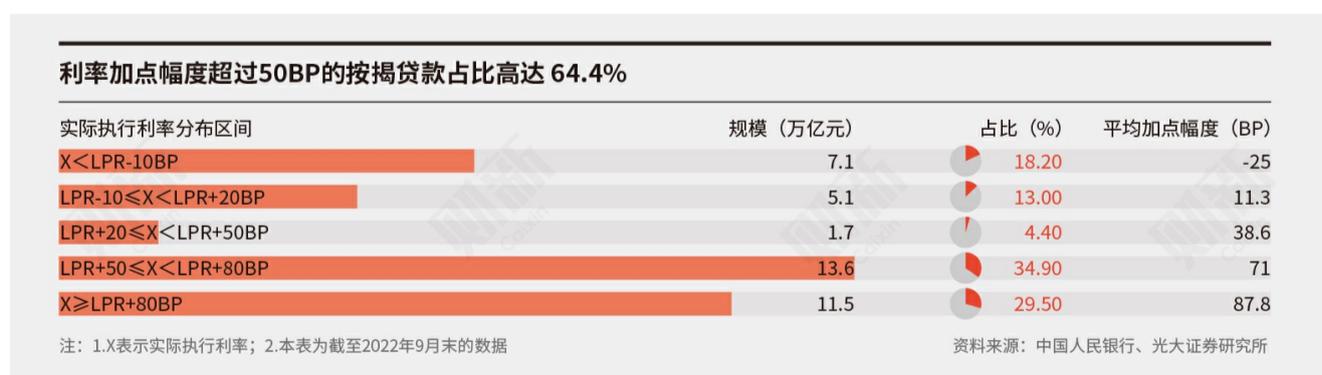
据光大证券银行业首席分析师王一峰测算，目前的存量按揭贷款绝大多数为2014年以后发放。其中，2014年至2016年的按揭利率下行时期，测算存量余额为7.6万亿元，占全部按揭贷款的19.5%左右；而2017年至2021年的利率高位时期，测算存量余额为28.5万亿元，占比73%左右。而且，2017年至2018年新发生按揭贷款利率大幅上行至5.55%，2019年至2021年在5.3%—5.6%区间内高位运行。

一位业内人士分析，在2018年之前的几年中，国内创新创业势头涌动、房地产市场持续上行，金融环境宽松，各类融资产品频出，居民端年化收益在6%—10%的投资产品较多，且多为刚性兑付，因此即便房贷利率在5%以上，也能被接受。彼时，很多人希望尽量多申请房贷、少付首付，富余资金流向资管产品或再投入楼市。但是，后资管新规时代打破刚兑持续深化，叠加2021年以来民营房企爆雷、股市债市调整，信托等资管产品高收益不再，甚至有些投资者连追回本金都遥遥无期。

不仅高收益的资管产品销声匿迹，收益相对较低但基本可保本的银行理财，也在过去一年的净值化转型后变得不再稳妥，甚至出现亏损。2022年12月下旬的理财产品净值回撤高峰时，银行理财产品破净率（理财累计单位净值跌至1元以下）一度达到26%。

“大部分普通老百姓没有什么收益高、风险低的理财渠道，因此提前还贷成了大家的共同选择。”房产大V“北京佳爷”解释。

除了居民对未来经济和收入的不确定性增加、资管产品投资收益下降等因素，存量房贷与新增贷款之间的利差过大，也是居民提前还款的主要动因。



从新增房贷来看，2022年以来央行在首套房贷利率上不断向市场释放暖意。据央行披露，2022年12月新发放住房贷款利率4.26%，同比下降1.37个百分点，是2008年有统计以来的历史新低。2023年1月5日，央行和银保监会联合下发《关于建立新发放首套住房个人住房贷款利率政策动态调整长效机制的通知》，对于新建商品住宅销售价格环比和同比连续三个月均下降的城市，可阶段性维持、下调或取消当地首套住房贷款利率政策下限。

基于2022年9月至11月的房价数据，70城中有38城在2023年一季度符合调整利率下限的条件。截至2023年2月5日，已有超过八个二线城市下调或取消当地首套房按揭利率下限，房贷利率正式进入“3时代”。比如，广东珠海的首套住房贷款利率可以在贷款市场报价利率（LPR）的基础上最多减60个基点，至3.7%。

而在2017年至2021年期间，国内房地产市场维持较热，当时购房者房贷利率为基准利率上浮或LPR加点。前述城商行的内部测算显示，如果以2021年年中的5.63%加权平均利率为基准，到2022年四季度，全国新投放按揭贷款加权平均利率已下跌150个基点。以最新下限3.7%作对比，新老按揭贷款利率有将近200个基点的差距，这种“倒挂”也催生了提前还贷需求。

前述刘女士于2017年办理的首套住房贷款利率，最初为贷款基准利率上浮10%，即5.39%；2020年3月转为LPR定价模式之后，为当时的5年期以上LPR（4.80%）加59个基点，每年5月3日跟随LPR重新定价，但加点幅度不再调整。2022年5月3日的LPR为4.60%，因此该房贷利率目前降至5.19%，但比深圳的新增首套房利率还高59个基点。

对于存量按揭贷款客户，即便全部还清按揭贷款，也没有办法再次以同一房产申请低利率的按揭贷款，因此，一些手上没有那么多“闲钱”的人就动了用小微企业经营贷置换按揭贷款的心思。

目前，利率高位时期的存量按揭贷款利率，也明显高于小微企业经营贷利率。以北京为例，在现行“认房又认贷”政策下，王女士2022年上半年换西城区学区房，房贷利率按二套执行，为“LPR加105个基点”，即5.5%。她办完贷款不久，即接到贷款中介的经营贷推荐，通过一系列操作，申请到某股份制银行年利率为4.25%的经营贷，期限10年、可以续期；她随即申请经营贷，提前还了年利率5.5%的房贷。

银行为留客各显神功

居民提前偿还高利率的房贷，显而易见会影响银行的利息收入。一位头部城商行资产负债部门人士表示，如果提前还款成为趋势，可能对下半年特别是明年的经营业绩造成扰动。

因此，银行也想了多种方法来应对。最简单的就是加大提前还款的难度，拖长还款周期。比如，关闭便捷的银行App还款端口，要求必须本人到网点柜台申请；即使申请通过后，还要排队等待两至四个月才能还上。

有些银行甚至变更合同原本约定的提前还款违约条款，增加还款成本。2022年8月1日，[交通银行](#)官网发布公告称，11月起，对提前还款补偿金收费标准进行调整。调整前，对于部分提前还款补偿金，每年可免收补偿金进行部分提前还款一次；从第二次开始收取部分提前还款补偿金，补偿金额为当次提前还款本金金额的1%。调整后，个人按揭类贷款（包括个人住房贷款、个人商业用房贷款、个人厂房贷款）及个人线上抵押贷（消费），每年一次的提前还款补偿金免收政策取消了，变为“具体以贷款合同中约定为准，补偿金比例为提前还款本金金额的1%”。

该公告一出，旋即引发热议。面对质疑，交行于8月2日迅速删除该公告。当时有交通银行的内部人士称，个人贷款合同按格式条款一般都会有补偿金的约定，但在实际执行中，银行为了维护优质客户，不少情况下会选择免收。

财新从多家银行了解的情况显示，各银行的提前还贷补偿金政策有所差异，有的银行明确表示没有补偿金，有的银行贷款合同约定在一定情况下收补偿金，比如客户还款未满足三年等。

即使贷款合同约定了补偿金条款，银行在实际执行中，根据当时的政策环境也有一定的灵活度。例如[建设银行上海分行](#)的一位房贷经理对财新表示，之前该行也有提前还贷收取补偿金的要求，但2021年开始就全部免收了。当时政策调整的背景是，银行房地产贷款集中度管理政策刚出台，该行的贷款额度紧缺，新客户办理房贷等待时间延长，因此有吸引老客户提前还贷腾出额度的需要。

多位银行业分析师指出，除了上述手段，银行需要进一步精细化经营，为按揭客户推出更多能满足灵活资金需求的产品。

一位[北京银行](#)客户经理介绍，该行有一款“存贷盈”产品，实际上就是为想提前还贷的客户提供的房贷再定价服务。房女士在北京银行的房贷余额为80万元、等额本息还款方式、剩余还款期为20年；房女士仅需在“存贷盈”活期账户中存入达到她房贷余额的金额，银行就可以给她约3.4%的存款利率。而目前货币基金的年化收益普遍在2%出头，这相当于北京银行变相为房贷客户降低了1个多百分点的按揭利率。

房女士说：“置换存款是从2.2%的货币基金换成3.4%的北京银行‘存贷盈’，置换贷款是从5.1%的按揭换成3.7%的经营贷，二者差不多，置换存款又不需要贷款那么多麻烦的手续，是适合我的产品。”

此外，还有些银行为留住房贷客户，与市场上的一些融资中介机构合作，支持客户通过小微企业经营贷置换按揭贷款。

北京的梁女士是[平安银行](#)的二套房贷客户；2022年平安银行大力推行小微经营贷，为梁女士办理房贷的信贷经理主动联系了她，建议她把利率较高的房贷换成利率更低的经营贷，具体操作有三步：第一，先找一家小贷公司借到过桥贷款，用来偿还梁女士名下120万元的二套房贷；第二，在满足以家庭为单位、夫妻双方都没有大额负债的条件下，用梁女士丈夫名下的公司申请个人经营贷；第三，用个人经营贷资金偿还过桥贷款。

为何同一家银行的同一位信贷经理会主动劝说客户把高利率贷款换成低利率贷款？有平安银行人士向财新解释，因为银行对客户经理的考核是新增贷款，贷款发放后即使客户提前还款，也和信贷经理没关系了；之后为了完成经营贷的考核，客户经理当然有动力劝客户再贷一轮经营贷。“这么做带来了双赢：客户得到了实惠；信贷经理完成了业绩。其实，银行也没有亏，小微经营贷有财政贴息，资金成本较低。”

“现在很多银行为了留住客户都会主动提供这样的转贷服务。例如过程中需要的过桥资金、借款人名下的公司等，如果客户没有，信贷经理会主动介绍贷款中介来帮忙解决。”一位平安银行信贷经理介绍。

梁女士为了将年利率5.63%的120万元房贷转为年利率4.25%的经营贷，前后共花了不到1.5万元的手续费，包括20天的过桥资金利息5000元、找公司增股东所需手续费等。“其实找过桥资金、增股东等手续还是挺麻烦的，如果利率差别不大，我也不想折腾。”梁女士说。

近两年在政策支持下，全国普惠型小微企业贷款规模持续攀升。2022年末普惠型小微企业贷款余额达到23.6万亿元，同比增长23.6%。虽然监管部门严格禁止小微企业贷款资金进入楼市，并屡屡对这类行为作出处罚，但随着房地产进入下行期，有部分银行悄悄放松了小微企业贷款的准入门槛和资金流向。

对于用经营贷置换按揭贷款，前述国有大行分支行个贷部人士提示了相关合规风险：如果拿10年期的经营贷置换期25年期的按揭贷，借款人是基于整体利息成本的缩减考虑，但会以加重月供为代价，而且要综合考虑置换费用。另外，如果小微经营贷的用途真实性有问题，以后万一政策环境变了，被监管部门查出来要提前收回贷款，客户怎么办？

存量按揭高利率争议

财新从多位大行和监管部门人士处了解到，提前还贷现象在2022年就已引发关注，监管部门也很清楚利差较大导致市场上存在用经营贷置换按揭贷的套利行为，过去几个月曾多次召集大行开会研讨应对方案，希望把存量首套房按揭利率降到合理水平，并让各家大行上报各类假设条件下对本行利息收入的影响。

一家国有大行的估算显示，在不分城市、不分存量增量、不分首套二套的极端假设下，如果该行所有按揭贷款利率都降到4.3%（目前的5年期以上LPR）的水平，每年将减少上千亿元的收入。

王一峰认为，下调存量房贷利率，从“防风险、扩消费、促公平”的角度看，具有现实意义，一定程度上也有助于缓解贷款早偿压力，进而促进按揭贷款平稳增长，甚至能够促进住房销售尽快复苏。具体而言，可以调降存量首套高利率房贷，压降LPR加点差，对高利率的刚需购房按揭贷款予以优惠。

他分析道，考虑“因城施策”总框架下的房贷利率调整，即假设标杆意义较强的一线城市存量按揭利率暂不调整；其余城市中，房价出现环比下行、房屋库存较高去化缓慢、按揭贷款信用风险上行的城市更可能下调存量首套房按揭利率。依照此假设，判断符合下调要求的按揭贷款占全部贷款的比重在25%—50%之间，假设实际执行利率均降至5年期以上LPR的水平，则最终LPR加点差压降幅度可能在40—50个基点，居民房贷利息支出将减少300亿—850亿元，对应上市银行营收增速下降0.6—1.4个百分点。

调整存量按揭贷款利率，此前国内曾有过先例。2008年10月22日，在国际金融危机加剧、中国经济明显承压的背景下，人民银行决定将商业性个人住房贷款利率的下限由贷款基准利率的0.85倍扩大至0.7倍，当时这一政策仅针对增量按揭贷款。2009年1月，多家国有大行和股份支行相继发布公告称，遵照央行、银监会的有关规定，结合自身实际和同业情况，对于存量房贷，只要客户半年内没有拖欠还款记录，均可申请七折优惠房贷利率。

王一峰在研报中指出，当时存量按揭贷款利率下调对上市银行2009年营收冲击约2个百分点；股价表现上，存量利率下调初期银行板块承压，但后期随经济形势向好而出现反转。

不少银行人士直言：“国有银行在当前的政策背景下、站在以人民为本的立场上，如果国家让我们降存量贷款利率，我们就降。”

“历来全国‘两会’前的2月都是政策真空期，今年又适逢政府换届。”有观点认为，全国“两会”后，新的金融监管部门领导班子到位之后，可能会有政策调整。但也有分析人士认为，全国“两会”后的经济形势和市场情绪可能已经发生变化，调整存量房贷利率的必要性和紧迫性不一定还存在。

也有分析人士认为，应关注降低存量按揭利率的连锁影响。如果按揭利率降了，银行为保持盈利稳定，可能降低存款利率，而居民储蓄是银行存款的主要来源，到头来还是老百姓的存款收益变少了。

此外，如果存量按揭利率统一下调，也可能出现一系列相关问题。比如，有银行人士指出，2009年有些房贷利率打了七折，但现在年利率只有百分之三点多，现在要不要上调？如果上调，客户肯定不同意；如果不上调，是否有失公平？另外，如果下调存量按揭贷款利率，前些年那些期限十几年至20年、利率较高的企业长期贷款，利率是不是也应该降一降？

前述头部城商行资产负债部人士称，该行在内部讨论过降低存量按揭贷款利率的可行性，除了对银行盈利的影响，“当时大家讨论的重点落在如果仅仅调整存量贷款利率，可能会形成更多的矛盾”。

他指出，房贷利率都是在不同历史时期经过激烈博弈形成的，与当时的房地产调控政策和银行的信贷资源密切相关。如果存量贷款利率要统一调，也会有人不满意。比如，统一下调20个基点，对于原本利率是6%的人，影响是3%；但对于原本利率是4%的人，就影响了5%。原本利率高的人会觉得不公平。但如果同样下调利率的5%，原本利率低的人又觉得不公平。而且，一、二线与三、四、五线城市的房地产市场差异很大，导致同一家银行在不同区域的按揭利率不一样。“所以，调整存量贷款利率，是蛮复杂的一件事，讨论起来就发现不太好操作。”

“转按揭”与“Refinance”

近期，在[抖音](#)等社交媒体上，不少融资中介以“按揭转按揭”业务为噱头，宣称银行之间开始相互挖角存量贷款客户；该业务吸引了大量房贷人群关注。

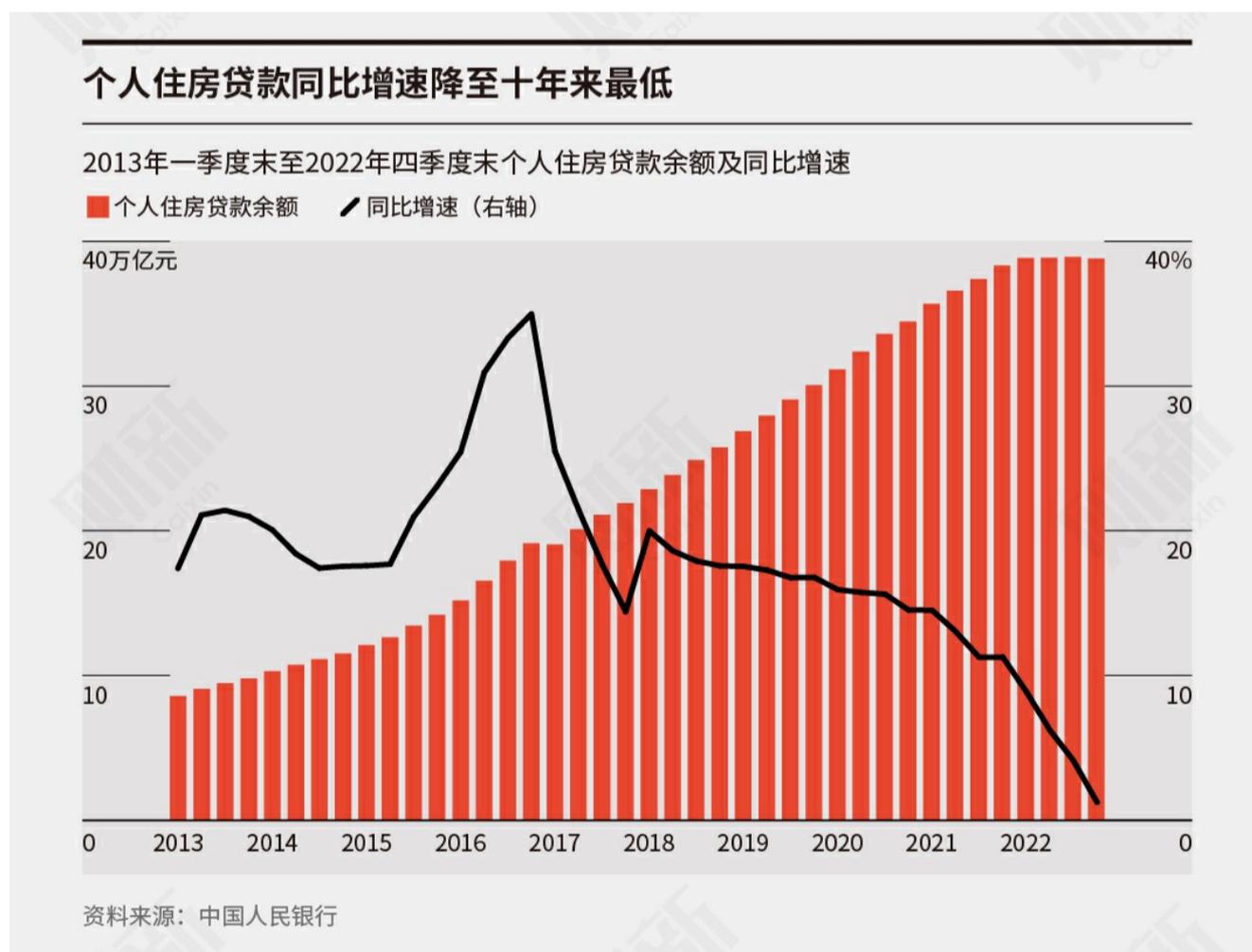
所谓的“按揭转按揭”，就是购房者通过重新向另外一家银行申请低利率房贷置换此前银行的高利率房贷，新的按揭贷款利率按照目前利率计算，能够大幅降低购房者的还贷压力。以30年期、年化利率4.1%的100万元按揭贷款置换年化利率5.88%的贷款计算，购房者总计可以节省近40万元的利息。

值得注意的是，央行早就禁止了银行提供个人住房贷款“转按揭”“加按揭”服务。2019年8月，央行发布商业性个人住房贷款利率定价基准调整公告时，再次重申了这一态度。

近日财新采访了部分银行，均答复“并未开展这类业务”。融资中介所说的这种业务，实际上还是利用过桥资金、经营贷等方式置换房贷。

早在2005年至2007年，不少城市的银行曾经大力推行过“加按揭”和“转按揭”，以及个人住房循环授信、存抵押贷款、房屋净值贷款等业务。

业内人士指出，这些贷款都有相同的特点，即房贷的贷款额度会随着房屋估值的上升以及欠款额的减少而增加。截至2007年8月底，全国16个城市主要金融机构个人住房转（加）按揭贷款余额约410亿元，是上年同期的3.5倍，当时甚至部分外资银行都推出了“转按揭”。时任央行副行长刘士余认为，在经济上行、房价持续上涨的环境下，这类业务极易放大住房信贷规模，且信贷资金大多用于购买多套住房或进入股市，增加了银行的潜在风险，加剧了房地产和股市泡沫成分。



2007年9月底，央行和原银监会规定，不得发放“随房价上涨追加贷款”的住房贷款，并指出，在房价出现剧烈波动时，“个人住房循环授信”等贷款产品的信用风险将显著上升。同年12月18日，央行首次明确叫停了“加按揭”和“转按揭”业务。

到了2008年，央行为应对金融危机，在短期内多次降低贷款基准利率，新放贷款的基准利率由7.74%降至5.94%，且增量按揭贷款利率可以在基准利率的基础上打七折。2008年11月，部分地区银行的“转按揭”业务再次死灰复燃。随着2009年初多家银行对存量按揭贷款利率也执行基准利率七折优惠，“转按揭”业务在严监管下逐步淡

出。

值得注意的是，在美国的银行业务中，个人申请住房贷款后，如果贷款利率大幅降低或者个人信用分数显著提升，为了减轻还贷压力，客户可以申请“重新贷款”（Refinance），以节省利息，既可以延长贷款期，也可以缩短期限。

但不能忽视的是，“重新贷款”是有一定成本的，客户需要支付过户结算费（Closing Costs），一般是贷款金额的3%—6%，此外也有可能失去原先贷款时的附加优惠条件；贷款客户可以自行权衡哪种方式更优惠。

一位国内银行业人士评价道，美国的贷款市场比较成熟，市场化程度高，“重新贷款”的规则也比较清晰，都在贷款合同中提前约定好，不容易形成扎堆提前还贷的情况。国内银行当前没有这种正规的业务，客户用经营贷置换房贷，实质上就类似美国的重新贷款。

对于类似的“重新贷款”业务，诸蜀宁认为，想要在中国推开，首先需要有社会共识这一基础作为先决条件，比如银行、老百姓都能够接受，并且要有完善的规则；其次，一定要根植于中国当前的社会经济环境，这不仅仅是一个技术性的产品设计问题。在当前的房地产宏观调控下，对于居民的刚需住房贷款是支持的态度，如果设计的产品与此相悖，就很难取得成功。□

陈博、范浅蝉对此文亦有贡献

版面编辑：王影

最新财新周刊 | 分类监管人身险公司

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

与现有分类监管体系有所区别，新的分类监管侧重于“机构监管”和“非现场监管”，在监管的具体范围、措施和频率上均有所加强，增加了监管“抓手”



2023年2月2日，银保监会人身险部就《人身保险公司分类监管办法（征求意见稿）》向各家寿险公司征求意见。图：视觉中国

文 | 财新周刊 吴雨俭

保险业分类监管制度即将迎来新规。

2023年2月2日，银保监会人身险部就《人身保险公司分类监管办法（征求意见稿）》（下称《分类监管办法》）向各家寿险公司征求意见。

该办法从偿付能力、资金运用等六大维度，按照风险程度的高低将机构分为五类，并由此确定人身保险公司可经营的业务范围、经营区域和资金运用方式。评级越高，可经营的业务类别、区域和险资运用范围就越广泛，还可获得部分创新业务的支持；而评级低的公司则会受到相当多的限制，如万能险、投连险等业务增速受限等。

早在2009年，中国保险业已开始正式推行分类监管制度。目前，业内熟知的围绕偿付能力开展的风险综合评级（IRR）和偿付能力风险管理能力监管评估（SARMRA），均是基于多种综合指标对保险公司开展分类评级，并对市场准入、产品管理、资金运用、现场检查等方面实施差异化的监管政策。

此次的分类监管制度则更强调机构监管。监管主体较之前银保监会的财会部（偿付能力监管部），增加了人身险监管部在内的机构监管部门，通过非现场监管全面跟踪、评估保险公司的经营情况和风险状况，监管的具体范围、措施和频率均有所加强；与此同时，在部分保险公司的监管职权下放至地方后，这一监管制度也为银保监局提供了统一的非现场监管工作标准。

据财新了解，此次下发的《分类监管办法》与即将出台的《人身保险公司监管评级办法》（下称《评级办法》），将从机构监管的角度，配套形成人身险的监管评级和分类监管制度。关于财产保险公司和再保险公司的相关办法也正在研究制定中。

“目前‘偿二代’二期对资本的要求有所提高，但资本对保险行业的热情却早已迅速下降。在这样的背景下，机构的经营者就面临较大的压力。此次分类监管制度给市场释放了一个明确信号，即哪些业务该做哪些不该做、有多大能力办多大事，这有助于行业的稳定发展。尤其是对于那些部分风险较高的问题公司，也会在资产、负债两端受到更多的限制，而不会像现在简单以豁免了之。”一位寿险业资深人士认为。

“过去也有分级监管，但主要从财务数据角度出发，新的分类监管办法增加了机构层面的监管，更便于采取有效措施，等于多部门多角度监管，加大了监管力度，监管抓手更有效。”一位接近监管层的人士说。

如何评级？

以风险为导向的分类监管是国际上较为成熟的金融机构监管措施，在中国也积累了十余年的经验。主要做法是根据风险程度的高低对机构进行分类，并采取有针对性的监管措施。目前包括银行、证券、信托、期货、保险等机构都推出了对应的监管评级与分类监管制度。

“银保监会副主席肖远企在2022年向保险公司提出了五个建议，分类监管的核心思路在其中有所体现。”前述寿

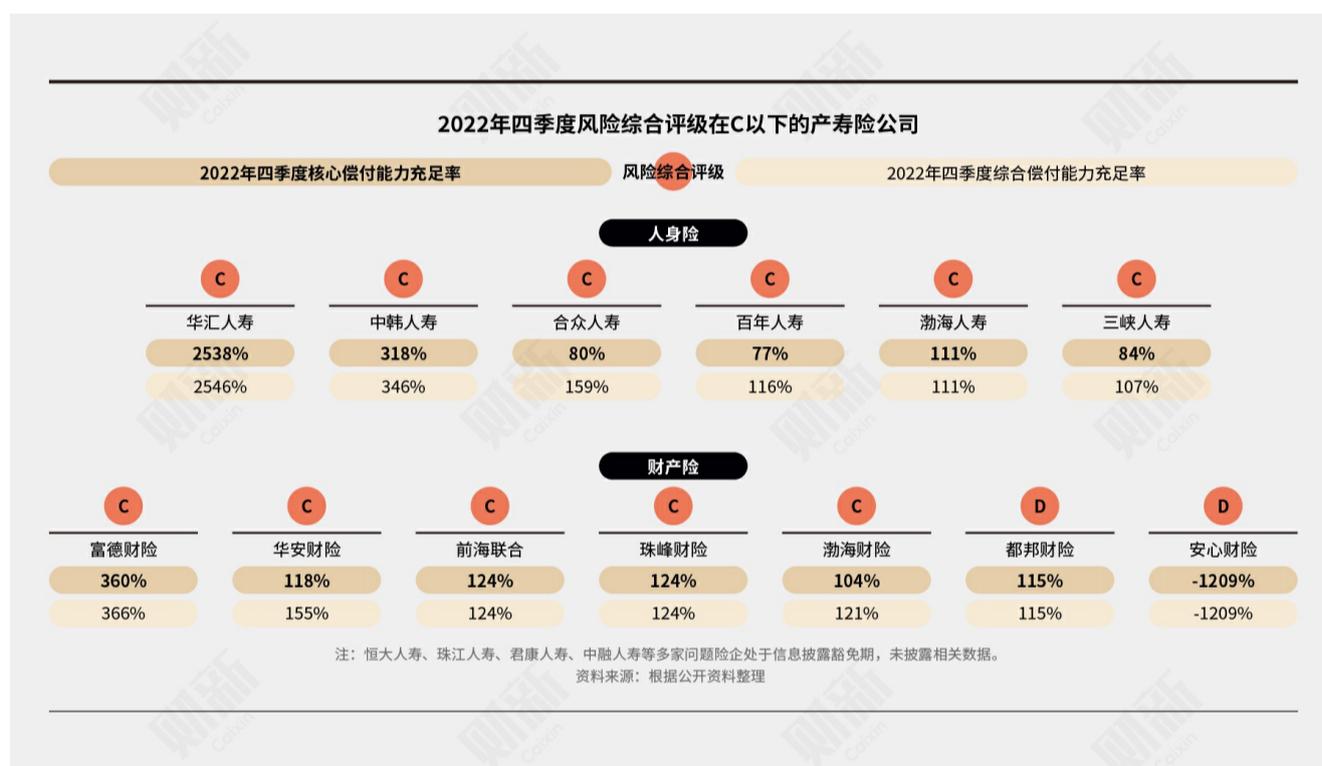
险业资深人士向财新转述称，各家保险公司不仅拥有不同的发展历程，经营能力和资本实力也不一样，基于这些因素，各家机构应实施差异化发展。

在2022年中国国际服务贸易交易会期间举办的“2022中国保险业高质量发展论坛”上，肖远企表示，保险公司要在负债端满足客户真实需求，在资产端坚持审慎经营；尤其是寿险公司负债久期长、经营不确定性因素较多，风险偏好选择要相对更低一些，绝不能滋生“只要有保费注入就没有问题”的侥幸心理。与此同时，保险公司要细分市场，走特色化发展之路。

公开资料显示，银保监会在近日的工作总结和计划中曾多次提到分类监管，并将其列为推动行业发展和加强监管能力建设的重要举措，比如：

——在2023年工作会议上，银保监会表示，将统筹推进保险公司回归本源和风险处置，坚决整治恶性竞争乱象，研究出台保险公司监管评级和分类监管制度。

——2023年1月，银保监会人身保险监管部党支部在学习贯彻党的二十大精神时，两次提到分类监管：一是在持续推动构建人身险业新发展格局方面，“始终把推动行业实现高质量发展作为监管工作的出发点，健全风险综合评级与分类监管制度，引导人身保险公司探索差异化经营，有效完善分支机构市场准入退出制度，着力构建多层次市场主体结构”；二是在持续加强监管能力建设方面，“始终把加强监管能力建设摆在重要位置，完善机构监管流程，搭建人身保险公司监管评级框架，强化分类监管，针对不同类别的公司匹配不同的监管资源，持续推动人身保险公司改善经营管理”。



保险公司分类标准

I类	II类	III类	IV类	V类	V类
>80分	75—80分	70—75分	60—70分	<60分	S级
法人机构综合风险得分	法人机构综合风险得分	法人机构综合风险得分	法人机构综合风险得分	法人机构综合风险得分	法人机构综合风险得分
分类监管	分类监管	分类监管	分类监管	分类监管	分类监管
最近一次监管评级为1级；表示法人机构能够较好地管理各类风险，出现风险的可能性较低	最近一次监管评级为2级；表示法人机构风险总体可控、水平较低，但存在一些薄弱环节，应当持续关注	最近一次监管评级为3级；表示法人机构存在风险隐患，应当适当提高非现场监管的频率	最近一次监管评级为4级；表示法人机构存在的问题较多或较为严重，需要督促加强风险管理	最近一次监管评级为5级；表示法人机构为高风险公司，需要加强非现场监测和现场检查力度，采取监管措施要求公司整改并开展风险资产处置，压降风险资产敞口	被监管机构认定的正处于重组、被接管、实施市场退出等情况的法人机构
经营范围	经营范围	经营范围	经营范围	经营范围	经营范围
在经营范围内，可开展基础类业务和扩展类业务；在经营范围内，支持开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等对公司经营管理能力和风险管控能力要求较高的创新业务	根据公司具体风险状况和实际经营能力，控制万能型保险和扩展类业务保费增长，原则上万能型保险和扩展类业务规模保费增速不能超过公司上一年度万能型保险和扩展类业务规模保费增速或30%，两者取低；按照“一司一策”原则，在经营范围内，可以开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等对公司经营管理能力和风险管控能力要求较高的创新业务	严格控制万能型保险和扩展类业务保费规模，原则上万能型保险和扩展类业务规模保费收入不能超过公司上一年度万能型保险和扩展类业务规模保费收入。按照“一司一策”原则，在经营范围内，审慎开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等对公司经营管理能力和风险管控能力要求较高的创新业务	严格压降万能型保险和扩展类业务保费规模和业务占比，避免风险积聚。监管机构根据人身保险公司风险情况，“一司一策”对万能型保险和扩展类业务提出压降要求。不得开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等对公司经营管理能力和风险管控能力要求较高的创新业务	监管机构根据人身保险公司风险情况，审慎决定暂停人身保险公司万能型保险和扩展类业务。不得开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等对公司经营管理能力和风险管控能力要求较高的创新业务	
经营区域	经营区域	经营区域	经营区域	经营区域	经营区域
可按照全国人身保险市场准入规划在全国范围内依法合规增设各级分支机构	可按照全国人身保险市场准入规划在一定区域内依法合规增设各级分支机构	可在注册地所在省级地区及经济毗邻省级地区依法合规增设各级分支机构	原则上不得增设各级分支机构	原则上不得增设各级分支机构	
资金运用	资金运用	资金运用	资金运用	资金运用	资金运用
可依法合规开展全部资金运用业务，监管机构根据实际情况支持该类公司试点开展创新投资业务，并主要通过非现场监测方式开展资金运用监管	可依法合规开展全部资金运用业务，监管机构通过非现场监测和现场检查相结合的方式开展资金运用监管，并视监管情况提示投资风险	可依法合规开展全部资金运用业务，监管机构对该类公司加强资金运用非现场监测频率和现场检查力度，并视风险状况和违规情况限制开展相关资金运用业务	可依法合规开展部分资金运用业务。监管机构对该类公司加强资金运用非现场监测频率和现场检查力度，根据风险情况，限制未上市企业股权、不动产及集合资金信托计划等非标准化资产投资业务，支持其委托监管评级为A类和B类的保险资产管理机构开展保险资管产品、股权投资基金和集合资金信托计划等投资	可依法合规开展部分资金运用业务。监管机构对该类公司加强资金运用非现场监测频率、现场检查力度并采取贴身监管措施，根据风险情况，审慎决定限制或暂停未上市企业股权、不动产及金融产品等全部或部分非标准化资产投资业务，支持其委托监管	评级为A类的保险资产管理机构开展保险资管产品、股权投资基金和集合资金信托计划等投资 存量投资资产不符合上述要求的，不得新增不符合监管规定的资金运用业务，并在监管机构指导下，制定具体整改计划，在合理期限内及时处置不符合投资范围的存量资产

资料来源：财新整理

据财新了解，此次针对人身保险公司的分类监管制度主要依据两套办法，一是《评级办法》，二是《分类监管办法》，前者是后者分类的依据。

其中，《评级办法》在2022年5月曾向业内下发过一版整体意见稿（彼时名为《人身保险公司法人机构风险监测和非现场监管评估办法》）。

根据《评级办法》，银保监会及相关派出机构拟对人身险公司法人机构（不含分支机构）从两大方面进行风险监管：一是风险监测，即日常动态监测和风险预警，监测频率原则上不低于1次/月；二是非现场监管评估，对法人机构至少每年开展一次非现场监管评估。

前述两类评估方式将从六大维度为险企打分，其中，公司治理和资金运用两大维度被摆在了最重要的位置，权重分别为22%，这也是目前问题公司风险暴露最为集中的地方；而业务经营、资产负债管理、偿付能力管理和其他分别占比14%。每个维度又结合了定量和定性的分析，细分成了上百个评估指标。

在对各项指标打完分数后，人身保险公司的综合风险水平等级将划分为1—5级和S级。1—5级中数值越大，法人机构的风险就越大，需要越程度的监管关注；而正处于重组、被接管、实施市场退出等情况的法人机构经监管机构认定后，将直接被列为S级。

具体来看，大于80分的，综合风险水平等级评定为1级，表示法人机构能够较好地管理各类风险，出现风险的可能性较低；大于75分小于等于80分的评定为2级，表示其风险总体可控、水平较低，但存在一些薄弱环节，应当持续关注；大于70分小于等于75分的为3级，表示法人机构存在风险隐患，应当适当提高非现场监管的频率；大于60分小于等于70分的情形为4级，意味着存在的问题较多或较为严重，需要督促加强风险管理；低于60分的为5级，被视为高风险公司，需加强非现场监测和现场检查力度，采取监管措施要求公司整改并开展风险资产处置，压降风险资产敞口。

值得一提的是，《评级办法》对风险水平等级的评定也留出了一定的调整空间，以进一步强化公司治理和资金运用的重要性，如：两个及以上评估维度的风险水平等级为高，或公司治理维度、资金运用任一评估维度的风险水平等级为高，将综合风险水平上调一个等级，综合风险水平等级为5级的，不予调整。此外，对开展绿色保险、普惠型保险较多的法人机构，给予适当加分。

《评级办法》从下发征求意见稿至今已有半年多，据财新了解，目前该办法已征求完意见并在此基础上相应改进，主要增加并改进了部分关键指标的权重。

分类监管

《评级办法》仅是分类监管的第一步。此次下发的《分类监管办法》，将决定不同评级的人身保险公司可经营的业务范围、经营区域和资金运用方式。

“《分类监管办法》是在《评级办法》的基础上，对公司在负债端的业务范围、经营区域和资金端投资进行分类监管，希望能够以此形成市场的有序竞争和差异化竞争。其中，在业务范围上，万能险、投连险和年金险对不同评级的机构有相应要求，也有利于推动人身险业回归保障。”接近监管人士向财新表示。

根据该办法，人身保险公司对应最近一次的监管评级可分为I类、II类、III类、IV类和V类共五个类别，其中V类公司是指监管评级为5级或S级的问题机构。分类结果将决定人身保险公司的经营业务范围，评级越低，可经营的范围越小。

具体来看，人身保险公司业务范围分为两类：一是基础类业务，包括普通型保险、健康保险、意外伤害保险、分红型保险、万能型保险；二是扩展类业务，包括投资连结型保险和变额年金。

其中，监管评级在最高一档的I类寿险公司，可在经营范围内，开展基础类业务和扩展类业务；支持开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等对公司经营管理能力和风险管控能力要求较高的创新业务。

对于II类和III类公司，将控制其万能型保险和扩展类业务保费的增长；同时按照“一司一策”原则，在经营范围内，可以开展或者需要审慎开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等创新业务。

至于IV类和V类公司，根据《分类监管办法》，需要严格压降或是审慎暂停万能型保险和扩展类业务保费规模、业务；同时不得开展专属养老产品、费率可调型长期医疗保险产品开发等创新业务。

相关评级还将影响到其可拓展的经营区域和资金运用范围。

从经营区域来看，I类和II类公司可在全国范围内增设各级分支机构；III类公司仅可在驻地所在的省级地区及经济毗邻省级地区增设；而被划入到最低两档的公司，原则上不得增设各级分支机构。

从资金运用方式来看，I类、II类和III类公司可依法合规开展全部资金运用业务。其中，监管机构根据实际情况可支持I类公司试点开展创新投资业务；此外监管机构对不同类型公司也会采用严格程度不一的检查手段。

IV类公司和V类公司仅可开展部分资金运用业务。其中，监管机构对IV类公司加强资金运用非现场监测频度和现场检查力度，根据风险情况，限制未上市企业股权、不动产及集合资金信托计划等非标准化资产投资业务，支持其委托监管评级为A类和B类的保险资管机构开展投资。

对于V类公司，监管机构加强资金运用非现场监测频度、现场检查力度并采取贴身监管措施。根据风险情况，审慎决定限制或暂停未上市企业股权、不动产及金融产品等全部或部分非标投资业务，支持其委托监管评级为A类的保险资管机构开展投资。存量投资资产不符合要求的，不得新增不符合规定的资金运用业务，并在监管机构指导下制订具体整改计划，在合理期限内及时处置不符合投资范围的存量资产。

《分类监管办法》规定，若未按照分类监管要求开展业务的，监管机构应当采取责令限期整改，责令暂停部分业务，停止批准开办新业务，责令调整董事、高级管理人员或限制其权利等监管措施。

从偿付能力监管到机构监管

在中国保险业的发展历程中，分类监管并非新事物。

早自2005年起，原保监会就在北京、山西等地试点探索建立分类监管制度，并于2009年针对保险公司、保险专

业中介机构正式推行实施。其制度逻辑同样是以风险控制为着眼点，统筹偿付能力充足率指标、公司治理内控、资金运用风险指标、财务风险和业务经营等五类指标，将保险公司的风险状况分为A、B、C、D四类，并对高风险机构采取限制业务范围、资金运用等差异化的监管措施。

2016年，保险行业正式进入“偿二代”时代，保险行业监管制度迎来重要变革，新一代的风险综合评级（IRR）也作为重要监管抓手应运而生。该套体系在风险评估科学性和难以量化风险的监管等方面均有重大突破，全面覆盖量化风险、操作风险、战略风险、声誉风险、流动性风险482个指标，将保险公司的风险综合评级分为A、B、C、D四类，并从市场准入、产品管理、资金运用、现场检查等方面实施差异化监管政策。自2022年“偿二代”二期后，风险综合评级结果又由之前的四类细分为AAA、AA、A、BBB、BB、B、C、D八类。

截至2022年第三季度末，纳入审议的181家保险公司中，43家保险公司风险综合评级被评为A类，114家保险公司被评为B类，15家保险公司被评为C类，9家保险公司被评为D类。另有[恒大人寿](#)、[上海人寿](#)等10余家问题险企已暂停披露偿付能力报告。

除此之外，针对保险资产管理公司的分类监管评级体系也于2021年1月建立起来。银保监会印发的《[保险资产管理公司监管评级暂行办法](#)》从资产管理、风险管理等维度，将保险资管机构从好到坏分为A、B、C、D四类，并在监管方式上实施差异化对待。

相比之下，此次的分类监管政策又有哪些侧重和新的突破呢？在监管的具体范围、措施和频率上有所加强外，其关键词还在于“机构监管”和“非现场监管”。

北京大学经济学院风险管理与保险学系教授郑伟指出，2022年保险业在诸多重点领域深化监管改革，比如在综合性制度建设方面，2022年1月银保监会发布的《[保险公司非现场监管暂行办法](#)》，初步构建了保险公司非现场监管的体系框架。

所谓保险公司非现场监管，是指监管机构通过收集保险公司和保险业的公司治理、偿付能力、经营管理以及业务、财务数据等各类信息，持续监测分析保险公司业务运营、提供风险保障和服务实体经济情况，对保险公司和保险业的整体风险状况进行评估，并采取针对性监管措施的持续性监管过程。

这一制度推出的背景是：在银保监会成立后，机构监管部门迫切需要通过非现场监管全面跟踪、评估保险公司的经营情况和风险状况，为开展市场准入、采取监管措施、制定监管政策等提供基础性的支持。但在原有的保险监管制度框架下，缺乏适应机构监管、全面覆盖保险公司经营环节的非现场监管制度。

与此同时，地方银保监局也普遍反映缺乏统一的非现场监管工作标准，希望出台相关规定指导其对保险公司分支机构的非现场监管工作。特别是将部分保险公司法人机构的监管职权下放银保监局后，也需要统一的保险公司非现场监管制度，用以指导银保监局开展相关非现场监管工作。

非现场监管制度强调以机构监管为主导，包括两大方面：一是非现场监管工作流程和机制，二是风险监测和评估指引。由于财险公司、再保险公司和人身险公司在业务范围、经营模式以及风险方面存在较大差异，需要单独制定针对性的监测指标和评估指引。

根据《[保险公司非现场监管暂行办法](#)》，机构监管部门是银保监会负责各类保险公司监管工作的内设部门，即目前的人身险监管部和财产险监管部（再保险监管部）。

那么，同样是通过评级进行分类监管，以财会部（偿付能力部）为监管主体的风险综合评级（IRR），与以人身险部/财险部（再保险部）为监管主体的非现场监管又有哪些区别呢？如果两个评级体系及结果存在不一致的情况又该如何理解？

银保监会在此前关于非现场检查的答记者问中表示，非现场监管服务于机构监管，强调定量与定性分析相结合，是覆盖保险公司经营全流程和全环节的全面监管。偿付能力风险综合评级是“偿二代”的组成部分，服务于偿付能力监管，基本采用量化评价。偿付能力监管本质上是资本监管，监管重点是资本充足性。总的来看，两者各有侧重，互为补充。

版面编辑：王影

专栏 | 资产负债表受损，如何修复？

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

后疫情时代，居民、企业和政府的资产负债表都面临压力；想方设法修复受损的资产负债表，是重新焕发经济活力的关键



在疫情中，经济下滑、相当部分企业经营困难甚至倒闭，导致就业市场萎靡，收入下降且预期不佳，由此导致预防性储蓄增加。图：IC photo

文 | 高占军
国家金融与发展实验室（NIFD）特聘高级研究员

居民一边拼命储蓄，另一边却在大力还贷，表明其资产负债表受损后急欲修复。这是近一年来中国最突出的经济现象之一。深入剖析此问题，或可帮助找寻重新焕发经济活力的钥匙。

让我们先从储蓄开始。2022年底中国居民储蓄存款余额120.3万亿元，较年初增加17.84万亿元，较2020年创纪录的新增11.3万亿元还多出6.54万亿元。从增速看，储蓄存款余额同比增17.4%，是2008年金融危机以来的最高值。对比之下，自2013年算起，储蓄存款增速低为7.7%，高则13.9%，但未超过14%，所以2022年的17.4%实在是巍然耸立。

为何如此？通常，在居民可支配收入正常增长时，若储蓄同比多增，其途径或是消费下降，或是除存款外的其他财产性投资减少，再或者是二者同时发生。而2022年恰好是这样一年，不但投资无利可图，消费场景也因疫情大大受限。所以，居民储蓄存款大增当属必然。

但这只是一个过于简化、笼统的说法，实际情况远为复杂。比如，上述有关“居民可支配收入正常增长”的假设并不成立。国家统计局的数据显示，2022年居民可支配收入名义增速5%，大幅低于9%的正常水平。可支配收入增速骤降，是显示居民资产负债表受损的重要指标。

财产性收入是居民可支配收入的组成部分之一。2022年，居民财产性收入状况极不理想，这从资本市场和房地产市场的表现可窥一斑。比如，沪深A股市值年初为91.6万亿元，10月降到年内最低点74万亿元，缩水高达17.6万亿元。同时，各类资管产品普遍表现不佳，基金、银行理财和券商资管等产品的亏损或破净率都很高；房地产低迷，房价持续下跌。

居民可支配收入的另一个组成部分是工资性收入，2022年占可支配收入的比重高达55.8%。在疫情中，经济下滑、相当部分企业经营困难甚至倒闭，导致就业市场萎靡，收入下降且预期不佳，由此导致预防性储蓄增加。

2022年储蓄存款大增的一个关键因素，还与居民的财产性投资行为有关。当年，包括银行理财在内的整个资管行业刚刚完成净值化改造，便遭遇房地产、股市和债市全面下挫，使得居民的所有投资均暴露于净值缩水 and 大幅波动中，导致资金在不同资产板块之间难以转换腾挪。在剧烈调整的市场中，普通投资人在预期和心态大变之下，不仅资金被动转至银行体系，且将储蓄存款大比例设为定期。

居民将钱存在银行变成储蓄，这是资产端；而减少新增贷款甚至提前还贷，则是负债端。数据显示，自2005年以来，住户部门从金融机构的贷款飞速增长，余额从2005年的3.16万亿元增至2022年的74.9万亿元，18年间平均增速20.3%。只有一年是个位数，即2022年的5.4%，不仅远低于平均增速，较位列倒数第二的2021年也下降近7个百分点。

拼命储蓄与大力还贷同时出现，表明居民在资产负债表受损后急欲修复。

后疫情时代，企业和政府的资产负债表也同样面临压力。企业不愿增加投资；地方政府因存量债务还本付息和

举借新债压力大，在稳经济与保民生方面均会捉襟见肘。所以，想方设法修复受损的资产负债表，是重新焕发经济活力的关键。

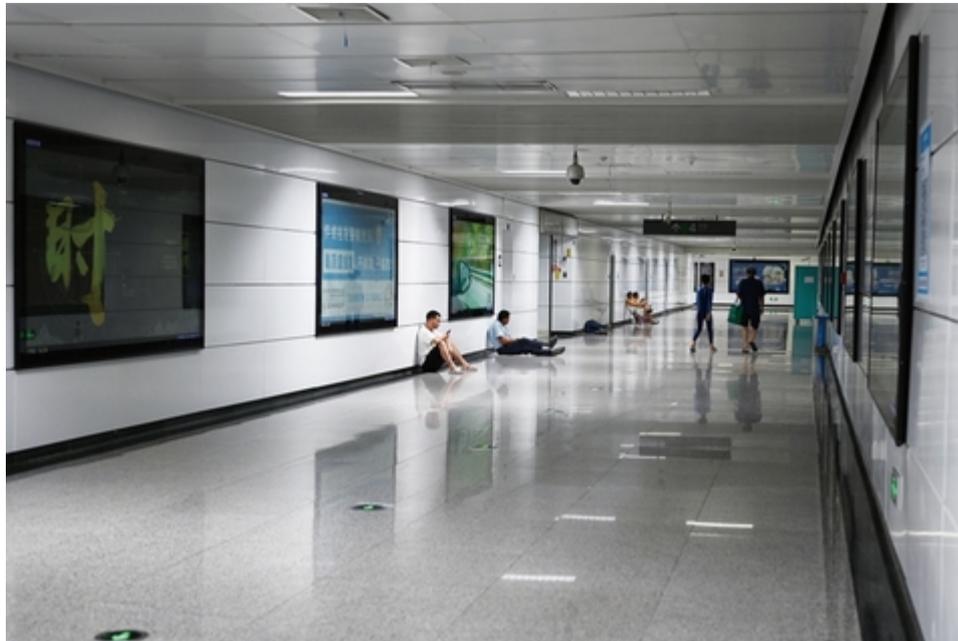
应如何修复受损的资产负债表？笔者提出以下三策：第一，最直接、有效的措施是降低债务成本。目前，银行加权平均存款准备金率7.8%，2023年有空间下调1到2个百分点，包括贷款基础利率（LPR）在内的政策性利率可再降。第二，发放1万亿元现金与消费券。这对居民的信心提振和资产负债表的改善效果显著，并可有力促进消费。第三，多措并举稳定房地产市场和激活资本市场。这可极大改善居民、企业和地方政府的资产负债表。在稳定房地产市场方面，除已采取的措施外，可继续下调首付比例与房贷利率，逐渐取消限购，淡化“三道红线”。□

版面编辑：王影

最新财新周刊 | 电力市场化提速

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

过去一年，电力市场化交易量与覆盖范围大幅增长；但发电侧与用户并未全部进入市场，“交叉补贴”难解，市场建设仍需加力



2022年8月17日，成都地铁关闭部分照明、灯箱广告，同时取消强冷车厢，调整地铁站以及车厢温度。

文 | 财新周刊 赵焯，沈哲琳（实习）

中国电力市场建设在2022年明显加速，市场化交易量占比跃升，同比增长39%至5.25万亿千瓦时，超过2015年的7倍；市场交易电量占全社会用电量的比重突破60%，同比提升15.4个百分点。

由于用电水平、资源禀赋、电源结构差异等种种原因，各地电力市场化进度参差不齐。“电力市场建设没有回头路。”多名业内人士对财新表示。中国电力总体供需自2021年以来一直处于紧平衡状态，煤电价格倒挂矛盾突出，发电企业生产意愿不足，叠加高温干旱等气候异变导致水电乏力，以市场化机制平衡供需成为必要手段。

随着“2030年碳达峰、2060年碳中和”（下称“双碳”）目标全面融入经济社会发展中长期规划，能源系统低碳转型要求更加迫切。“电力行业将朝着一个方向努力，即逐步适应低碳转型发展需要，推动电力系统向适应大规模高比例新能源方向演进。”中国电力企业联合会原部门主任薛静指出。

扩张价格浮动区间的电价市场化改革自2021年10月破冰，新型电力系统、电力市场建设等改革方向被市场寄予更多期望。电改的核心目的是通过供给侧改革激发电力生产和消费的活力，并通过电力市场支撑整个能源结构转型，实现高比例清洁能源和“双碳”等目标。“电改不是必然意味着降价，改革中仍要平衡各方利益。”上海远景科创智能科技有限公司电力交易专家（COE）龚昭宇认为，事实上，市场化机制可以降低能源结构调整过程中的改革成本。

2022年电力市场建设可圈可点。除国家规定的14个电力现货试点省份，不少非试点省份也在陆续进入电力现货试运行。政策层面，2022年11月25日，国家能源局发布《电力现货市场基本规则（征求意见稿）》，被视为首次在国家层面出台了电力现货市场建设的原则性文件。

2022年，多地电力中长期交易品种更加丰富、开展频次加密，向更短周期、更细时段转变，满足了各主体对中长期合同灵活调整的诉求，有助于平衡电力供需关系。

从交易规模上看，电力市场交易量还有更大的提升空间。2022年，全社会用电量8.64万亿千瓦时，同比增长3.6%，其中第二、三产业用电量合计占比约为83%。以此计算，工商业用户全面入市后的电力市场交易占比将继续增加。从发电侧看，据薛静测算，当前全社会用电量中有部分新能源、水电、核电和优先保供火电等没有进入市场，如果未来考虑清洁能源更高比例入市，预计电力市场交易占比最高可达到80%左右。

电力市场建设也存在曲折和反复。一方面，大量发电企业和用户仍在“计划”范围内，没有被纳入市场，“交叉补贴”问题难寻解决方案；另一方面，一些地方政府在电力供需偏紧的环境下，对电力市场化进程产生动摇，主要是担心电价上涨给企业增加负担，或减弱本地招商引资的吸引力。

据电力规划设计总院预测，“十四五”期间缺电或将常态化，其中2023年全国将有6个省份电力供需紧张、17个省份供需偏紧。在电力供需偏紧周期，相比拉闸限电，用户也寄望于以市场方式、用价格机制调节自身需求。

“一定要让市场主体自己来交易。”薛静强调，逐步释放更多用户进入现货市场，用户才能在如何经济化用电、如何节能、如何提高用电效率上进步，进而优化电力供需关系，降低全社会用电成本。

交易量跃升

2022年，工商业用户全面进入市场交易，各地市场交易量占比跃升。以国内用电大省为例，广东当年电力市场总规模为5500亿千瓦时，同比大增104%；山东电力市场总规模为3800亿千瓦时，同比翻番。

交易量跃升的同时，全国电价整体上浮，平均电力市场交易价格同比增长19.8%，价格机制对改善供需关系发挥作用，电力供给短缺问题相比2021年有一定缓解。

评级机构惠誉认为，终端用户（主要是工商业客户）2022年市场交易参与积极性提升；相比停电，用户显示出更愿接受电价上涨的倾向。2022年开始，工商业用户不再执行目录销售电价。各地陆续发布的电力市场交易方案明确新用户准入条件，一般10千伏及以上工商业用户就可以直接参与市场购电，这涵盖了绝大部分工商业用电需求。

长期以来，中国电力体制对上网电价和终端电价严格管控，而严峻的供需矛盾倒逼政策优化，在2021年三季度“电荒”倒逼之下，拉开了以市场化促进电力保供的序幕。

2021年10月，国家发改委下发《[关于进一步深化燃煤发电上网电价市场化改革的通知](#)》（下称“1439号文”），提高燃煤发电市场交易价格上下浮动比例至20%，高耗能企业市场交易电价不受上浮20%限制；明确推动工商业用户全部进入市场，暂未直接从电力市场购电的用户，由电网企业代理购电。

2022年干旱、极端高温等多重因素叠加，部分地区和部分时段电力供需偏紧加剧。夏季，水电大省四川、云南成为缺电“重灾区”，纷纷限电限产；冬季，长江流域来水偏枯，上游南岸最大支流乌江流域主力水电站逼近死水位，水电蓄能降至近十年低位，贵州在2022年12月对电解铝企业实施了多轮限电。

在2022年所有电力交易电量中，中长期电力直接交易电量4.14万亿千瓦时，同比增36.2%，占比接近八成。作为电力市场的基本盘和压舱石，中长期交易不仅在“量”上有提升，在“质”上也有发展。

电力市场化交易主要分中长期交易、现货交易。中长期交易涵盖多年、年、季、月及月内多日的电力交易，以规避风险、稳定供应；现货市场主要开展日前、日内、实时电能量交易，以充分还原电力商品属性，真正起到价格发现作用。

“2022年电力市场一个突出的变化是，中长期交易频次加密了，原来一年或者一个月交易一次，现在很多省份月内也有两到三次，甚至是按日滚动。”薛静说，中长期交易频次加密，一方面能更好适应新能源发电的波动性，提高预测精度，减少新能源因预测不准而产生的偏差考核损失；另一方面也使中长期市场与电力现货市场的对接越来越平滑。

龚昭宇也认为，对新能源企业来说，由于未来现货中发电能力的波动性会带来较大的交易风险，因此，临近现货交易日的中长期交易品种越多、越灵活，越能帮其抵御现货价格风险。

从具体省份看，在江西，中长期电力市场交易颗粒度已越来越小，2022年10月，在中长期年度、月度、月内四时段交易的基础上，江西省开展了“D-3”日（D日为交易日，D-3为D日提前三日）24时段连续交易。江西电力交易中心介绍，其辖内中长期交易进一步向更短周期、更细时段转变，虽然江西不是电力现货试点省份，但也在2022年11月24日开展了电力现货市场首次模拟试运行。

更早开启中长期交易频次加密的是甘肃、山西等电力现货试点省份，均支持中长期日滚动交易。以甘肃为例，2022年7月，甘肃电力中长期交易模式在年度、月度、月内、每周等交易方式基础上，推出了“D+3”日（D日随后三日）滚动交易，主要为满足新能源企业对中长期合同灵活调整的诉求。

“新能源波动性和不稳定性，决定了新能源企业预测的电量常和实际有出入，如果周内偏差较大，按照原本交易方式无法调整交易电量，这样新能源企业就会出现有电无法交易或没电可交易的情况。”甘肃电力交易中心介绍称，最短“D+3”日的中长期交易周期与现货市场“D+2”日周期形成了无缝对接，实现了全时段的电力市场化交易。

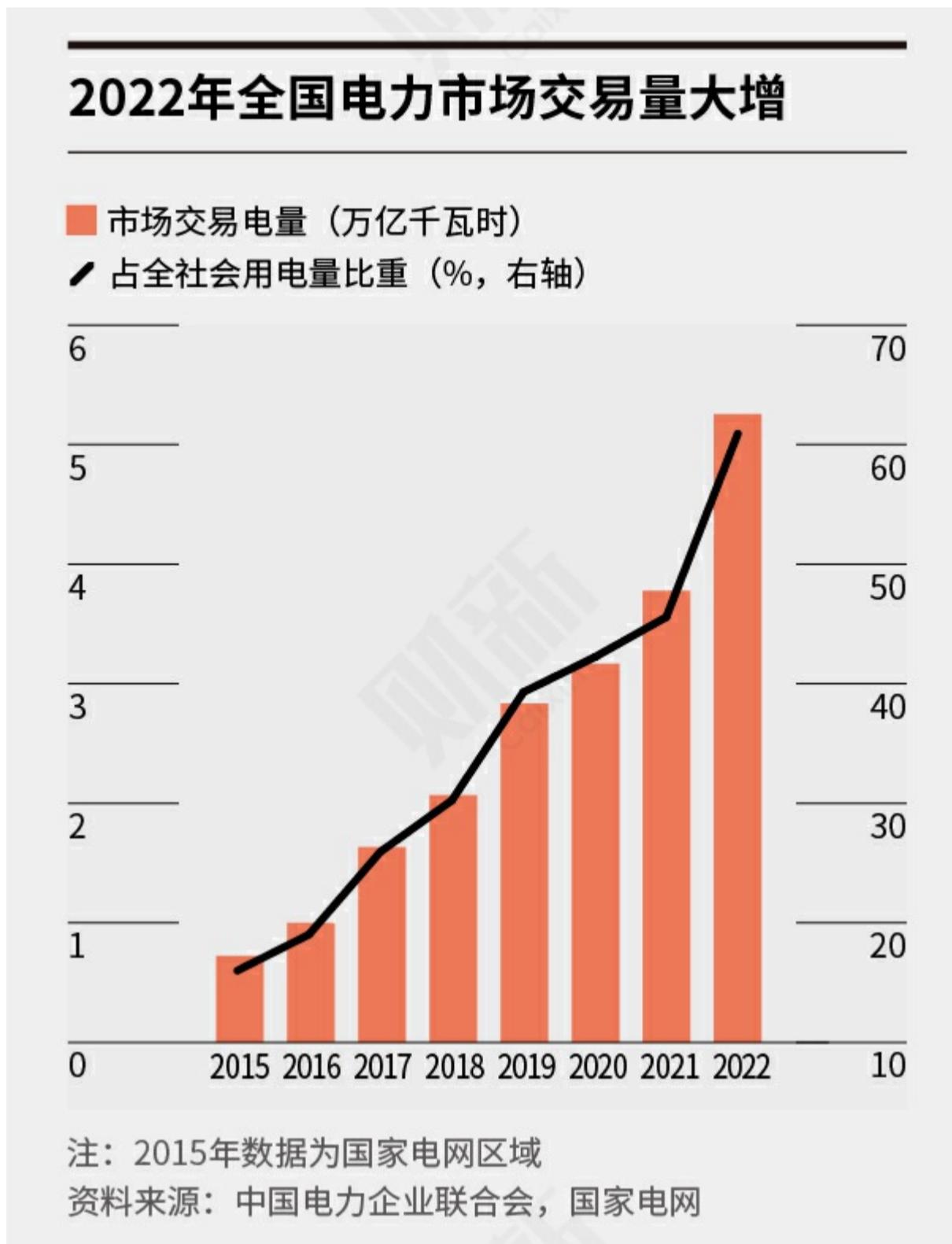
更为重要的是，中长期交易频次加密，为灵活调整电力市场供需关系、应急跨省交易提供了市场交易灵活机制，使供电市场主体更能发挥各自资源优势，交易模式更加灵活。“比如2022年6月极端高温天气导致突然缺电，如果是长周期合约就没法改动，但中长期交易频次加密后，就可以按月、按天调整，市场有更大空间去应急、腾挪，用价格机制提供部分地区必需的电量，比如本地电力供应缺口较大的浙江。”薛静说。

中长期交易向日延伸成为市场发展趋势。陕西省2023年电力中长期市场化交易实施方案也指出，月内中长期交易，要按照“D+3”日至月底时间内的电量进行连续滚动交易。

除了交易频次加密，中长期分时电价也在向前推进，使得中长期交易趋近供需时间变化特征，改善峰谷甚至尖峰时段的供需关系。电力是一种时间价值突出的资源，由于无法储存，不同时段发用电成本存在差异。分时电价意味着一天内各时段有着“随时间变化”的电价水平，能够引导用户错峰用电，实现削峰填谷、促进电力电量平衡。

2022年12月22日，国家发改委、能源局印发《[关于做好2023年电力中长期合同签订履约工作的通知](#)》，要求各地根据电源结构变化、近三年电力供需形势及电力现货市场试运行计划，考虑本地区电力供需形势，进一步优化时段划分方式，交易时段数量由三到五段增加至五段以上，结合各地实际用电负荷与新能源出力特征，按需明确划分

尖峰、深谷时段。



2023年，中长期交易将继续成为电力市场化交易的绝对主力。上述通知还要求，坚持中长期合同电量高比例签约，市场化电力用户2023年度中长期合同签约电量应高于上一年度用电量的80%，并通过后续季度、月度、月内合同签订，保障全年中长期合同签约电量高于上一年度用电量的90%。

现货交易全面铺开

过去一年，电力现货市场整体活跃，首批八个试点省份中，山西、甘肃、山东、广东、蒙西已实现长周期连续结算试运行；第二批六个试点省份——湖北、上海、江苏、河南、辽宁、安徽纷纷启动了模拟试运行；非试点省份也在推进电力市场化改革，如陕西、宁夏、重庆、江西、青海、河北南网等地，也在2022年底纷纷启动电力现货市场模拟试运行。

一般而言，电力现货试运行阶段由浅入深，从模拟试运行、调电试运行、结算试运行逐步递进至连续结算试运行模式。模拟试运行与结算试运行的核心区别在于是否发生“真金白银”的结算。

目前，国内电力现货交易占市场总交易量比重不超过10%，按照国际经验，未来也可能持续保持在10%的水平。对用户来说，现货市场的核心作用是发现价格；对电网来说，现货市场为电力短期供需平衡提供了市场化手段；而对新能源来说，现货市场能够兼容其波动性、随机性，扩大消纳空间。

“2023年，在全国范围内，除了蒙东、西藏等极少数省份，全国绝大多数地区将启动电力现货市场试运行。”金风科技（002202.SZ）售电团队电力交易总监曹明皓认为，国内电力现货市场建设将全面开花。

“各省越来越明白，电力现货市场早晚要进行，还不如先试验，通过试运行总结经验。”薛静指出，如果不开展电力现货市场，各地对电力中长期交易和电力市场本质特征的理解依然不足。“很多省份过去认为中长期交易就是一个长协，最后还是靠调度解决，这还是计划思维。”她说。

“现货市场是大势所趋。”华北电力大学讲师张健告诉财新，先行试点省份在交易平台、交易员方面都有所储备，“剩下个别省份不可能始终‘自己玩自己的’，尤其当各省份参与跨省跨区交易时。比如宁夏，虽然尚未正式运行电力现货市场，但一直通过外送电参与山东和浙江的现货市场，未来也必然融入到现货市场中去”。

现货市场能够发现电力价格时间曲线，并向中长期交易传导。分时段、有曲线的中长期交易则有助于提高发用双方对电力负荷的预测准确度，通过不同时段价格调节机制满足供需平衡。

在现货市场价格“指挥棒”下，在低负荷和新能源发电高峰时段，低价现货引导煤电机组深度调峰，能够给新能源发电腾挪空间，促进新能源消纳。

不过，实现更大范围内的资源优化配置，电力现货市场的跨省跨区交易壁垒还待打通。2021年4月起，山西电力现货市场在国内率先启动连续电力现货不间断结算试运行，至今已接近两年。2022年8月，山西省内发电企业为中标省间现货，在省内市场均以1.5元/千瓦时的顶格报价，原因在于，即便这些企业省内不中标，还可以到外省去卖电，把发电能力留给价格上限更高的省间市场。

张健认为，这一情况说明了当前不同市场之间的衔接仍然不够充分。如果省间交易壁垒彻底打通，送端和受端能够参与的市场主体更多，报价将更加合理。

蒙西电力现货市场被业内视为国内目前惟一一个实现“单轨制”的电力市场，即实现发用两侧全部市场主体平等参与电力市场。蒙西电力交易中心所属的内蒙古电力集团为全国惟一独立的省级管理电网企业。蒙西是国内现货电价出清上限最高的试点省份。“蒙西达到5.18元/千瓦时，而其他多数省份出清上限在1元至1.5元/千瓦时，但这对生产端来说，在国内当前没有完善的容量补偿机制的前提下，仍难在尖峰时段反映电力的商品稀缺性。”龚昭宇说。

“关于现货最高限价，还要考虑各省实际电力供需关系。假如一些电力输出省份，为把电尽量卖到外省获得高价，而在当地抬高报价，吃亏的还是当地用户，所以这些电力输出省需要做一些限价。但另一些省份认为本来电力有过剩，各方也可以接受，限价上限就比较高，不能一概强求上限多高。”薛静认为。

在随后的电力市场建设中，由于各省份用电水平、电源结构、网架结构等方面均有不同，各地电力现货市场呈现出不同的特点和挑战。但先行省份为后续省份的现货市场规则完善，提供了方向和经验。

优化电源结构

“双碳”浪潮之下，大批风光新能源在2022年底前快速上马。截至2022年12月底，全国风电、光伏装机合计达到7.6亿千瓦，同比增约两成，占总装机比重约29.6%，较2021年提升1.1个百分点。2023年，新能源装机规模还将快速发展，预计全国风光装机累计达9.2亿千瓦，将较现有风光装机规模再增约21%。

为解决大规模的新能源消纳难题，多省份着力推进新能源进入现货市场。截至目前，山西、山东、甘肃和蒙西四省区的新能源现货试点已较为成熟。2023年，广东新能源也开启了电力现货时代。“新疆、黑龙江等新能源占比比较高的省份虽然不在两批现货试点中，但也都有进现货市场的诉求，预计未来将有更多省份加入。”龚昭宇说。

“过去新能源的发电安排和结算价格都是计划类的，可能存在资源配置低效以及经济性不足问题。”龚昭宇解释，一方面，新能源规划和建设不一定和需求匹配；另一方面，不能有效地体现电力商品的真实价值，还会伴随额外的消纳成本，如火电机组调峰成本。

但现货市场中，对新能源来说是竞价上网，会产生博弈。同时通过新能源大发时的低价现货引导火电机组降低出力，出让发电空间给新能源。“电力现货市场能以全社会资源配置最优的方式消纳新能源，通过价格信号引导新能源投资和消纳，让市场作出理性选择。”龚昭宇认为。

不过，由于新能源出力不稳定和参与现货的结算价格较低，2022年，新能源在现货市场中普遍面临亏损，即现货的度电收益达不到过去的标杆电价。龚昭宇对此解释称：“一方面这是市场发展初期的表现。另一方面现货市场只解决边际的发电成本，固定投资成本是容量市场解决的；此外，新能源本身有其环境权益的价值，还应通过绿证、绿电市场得到体现。”

到目前为止，煤电仍是中国电力供应的绝对主力。据中电联数据，截至2022年底，中国燃煤发电装机约11.2亿千瓦，占总发电装机容量比重的43.8%，煤电发电量占比仍接近六成。

考虑到近两年来国内多地电力供应形势紧张，为确保电力安全，2022年中国新核准的煤电项目数量激增，据北京大学能源研究院数据，2022年前11个月，中国新核准煤电装机容量超过6500万千瓦，是2021年全年核准量2136万千瓦的3倍之多。

但2022年煤电行业亏损面仍维持60%的高位，因为全国交易电价平均同比上涨接近两成，火电企业亏损面比上年略有缩窄。据薛静测算，根据燃料成本倒推，2022年全国煤电每千瓦时仍平均亏损4分钱。

1月30日，五大发电集团之一的华电国际（600027.SH/01071.HK）发布年度业绩，2022年归母净利润预计为0.1亿元至2亿元，同比扭亏为盈，较上年同期减亏50亿元到52亿元，同比减亏1倍。但大唐发电（601991.SH）、华能国际（600011.SH）2022年仍陷亏损。2022年，大唐发电净利亏损4亿元至5.5亿元，同比减亏九成，2021年同期亏损高达91亿元；华能国际净利润亏损70亿元至84亿元，同比减亏两到三成，上年同期亏损高达103亿元。

多名业内人士均对财新强调，在煤电角色定位的转换中，要重视容量市场的作用。容量市场（capacity market）能使可靠的发电机组在不确定性较高的电能量市场以外获得稳定收入，实现容量成本回收，以保证电力系统在高峰负荷时有足够的发电容量冗余。

北京大学能源研究院指出，中国容量市场的缺失，将导致传统煤电机组在利用小时不断走低的情况下出现大面积亏损风险，无法发挥对电力系统的兜底保障作用。当前，国内辅助服务市场也面临产品单一、补偿机制不合理等一系列问题。“完善辅助服务市场各类产品的设计，加强与现货市场的衔接，应是接下来电力市场建设重点。”张健就此建议。

云南是全国率先提出建立煤电调节容量市场的省份，2023年1月1日起，云南省将按照各类电源、用户的不同需求，分摊调节容量成本。云南的煤电机组很少，平常发电量少，发电利用小时很低。薛静解释称，过去为了应对水电阶段性短缺，云南对煤电一直有政策性保护手段。“过去云南水电的部分价格包含了煤电保供成本，相当于容量电价。但原来是行政手段，而现在要用市场方式来保证煤电生存。”她说。

但张健进一步指出，上述云南煤电调节容量市场机制设计更偏向于辅助服务，主要鼓励云南风电和光伏发电企业自行向省内煤电企业购买系统调节服务，作为新能源的“电池”储备，替代储能服务，侧重短期运行，以促进新能源消纳和发展，同时激励煤电机组灵活性改造。而容量市场更多是解决电力系统资源充裕度问题，关注长期的可用资源储备。

张健进一步分析，容量机制能反过来引导电力系统的转型升级，包括如何服务于新能源发展，促进煤电改造转型，以及未来留存在市场中的煤电的生存经营问题如何解决。“通过市场信号的引导，让市场去发现真实的系统成本。”

目前，煤电对新型电力系统建设的支撑作用尚未完全发挥。在2023年1月12日举办的“新型电力系统沙龙”上，中国能源研究会能源政策研究中心主任林卫斌指出，2030年前，新能源发电量无法满足中国全社会用电的增量，还需要煤电提供部分增量。

“风光负责低碳，传统电源负责顶峰和调峰。”电力从业者陈愚在上述会议中谈道，预计“十四五”期间用电负荷增长超4亿千瓦，而煤电之外的电源新增顶峰能力不足2亿千瓦，其余缺口仍需煤电补足。因此在储能技术取得突破、形成跨季节调节能力之前，煤电退出节奏很难快起来。

除了煤电，抽水蓄能是目前比较现实的另一大储能手段。2022年4月，国家发改委要求按照“能核尽核、能开尽开”原则，加快推进“十四五”抽水蓄能项目核准工作。在近中期，抽水蓄能投产规模的全国目标是，到2025年总规模6200万千瓦以上，到2030年再翻1倍至1.2亿千瓦左右。

国内抽水蓄能项目核准和投资迎来历史高峰。抽水蓄能行业分会最新数据显示，2022年，中国共核准抽水蓄能电站项目48个、总规模6890万千瓦，同比翻了5倍，年度核准规模超过之前50年投产的总规模；2022年相关投资规模超4500亿元，较2021年898亿元投资额翻了5倍。截至2022年底，全国已建抽水蓄能装机容量4539万千瓦，同比增约25%。

湖南省是典型的抽水蓄能建设大省，2022年以来，湖南省新核准抽水蓄能项目5个、总装机780万千瓦，“十四五”项目核准规模位居全国第四。中国电力建设集团总工程师周建平解释道，湖南省是能源小省、容易缺电，必须加快灵活性资源发展。

“不单是煤电、抽水蓄能，同时还要兼容性考虑新型储能的发展，以及其他各类电源，包括适当发展气电。”张健认为，应当通过不同电源之间的竞争优势，真正发挥市场优胜劣汰机制，假设未来煤电调节服务的成本不再具有竞争力，以新能源、抽蓄、储能搭配的方式会逐步成为系统的主流。他强调：“应该通过市场释放信号，让市场自己去发现各类电源的价值。”

不过，薛静认为，发电侧各种电源之间不完全是竞争关系，“还是新型电力系统中的补短板问题，需要放到规划和中长期需求的层面去看”。

电改往前走

2022年底，第二批电力现货试点地区陆续开启试运行，但亦有业内人士认为，新一轮电改实际进展迟缓。

面对近年一次能源成本攀升、电力供需紧张，电力市场化进程是否错过了此前供需宽松时代的改革最佳窗口期？是萦绕在业内的一个疑问。

在难耐的高温与用电需求猛增的夹击之下，浙江省2022年曾陷入舆论漩涡，成为电改矛盾冲突的样本。全国统

一电力市场在2022年首次推出了省间电力现货交易，交易最高限价10元/千瓦时。夏季，浙江为了在省间交易市场抢电量，不得已以每千瓦时5元、7元甚至顶格10元的价格，从福建、山西等地“抢购”电量。

夏季电力供需紧张带来了大量外购电，由于居民用电价格受到政策管控，仍须由工商业对其进行“交叉补贴”。多因素叠加，使得浙江电力市场产生了巨额亏损，形成了近百亿元的“电费窟窿”。政府、发电企业、售电公司、电网、用户，没有哪一方愿意就此接下“补窟窿”的重担。（参见本刊2022年第43期《[电费窟窿是怎样产生的](#)》）

浙江因此一度对电力市场化改革产生动摇。作为第一批现货试点省份，2022年浙江省内现货市场长周期连续结算试运行迟迟未见开启。在电力供需偏紧的环境下，担心给企业增加负担，担心影响地方经济竞争力，是其对现货试点一拖再拖的主要原因。

浙江在电力市场遭遇的波折并不孤立。当下，所有省份发电侧、用电侧均有计划性的主体不参与市场竞价，使得发用电买卖双方不匹配、责任与利益错位。计划与市场的冲突在各地电力市场建设中屡见不鲜，山东、安徽电力市场中也出现了类似的“不平衡资金”。

虽然2022年电力市场交易电力大比例提高，但发用电侧仍有部分计划性主体。例如，用户侧，居民和农业由政府定价，不参与竞价；10千伏及以上工商业用户原则上要直接参与市场交易，其余由电网代理购电；省间交易中，用户仍未直接参与交易。电源侧，还有“保量保价”、优先发电的非市场化机组，主要包括享受补贴的风和光可再生能源、一部分水电、核电、跨省跨区外送电等。市场电和计划电“双轨制”，多元社会保障目标的要求，都对中国的电力市场改革形成了极大的挑战，仍需时间探索、优化解决之道。

“山西电力现货市场为什么能率先连续开展？离不开最初改革红利的快速释放。”山西电力调度控制中心水电及新能源处处长邹鹏在一次经验分享会上坦承抓住电力市场化改革窗口期的重要性。

邹鹏介绍称，山西电力现货市场2019年试运行时电力供需相对宽松，初期现货电价较低，赢得了用户侧支持；电力现货市场又赢得了新能源企业对促进消纳量的认可；迎峰度夏时现货价格上涨，也帮助火电企业疏导了成本上涨压力。“广大市场主体的支持是山西现货市场连续运行至今的关键基础。”他说。

在电力供给宽松时期，尽早完善市场机制，能让社会更容易接受市场定价，对电价波动容忍度相对更高，还可及早发现市场漏洞和监管不足之处。

电力市场改革“开弓没有回头箭”。2023年，各省电力市场化交易方案均进一步扩展了市场参与主体，逐步推进市场化进程。譬如江苏要求推进工商业用户全部进入电力市场，鼓励存量电网企业代理购电用户进入市场，逐步缩小电网企业代理购电用户范围；四川在今年省内交易方案中降低批发用户门槛，所有户号用电量之和大于500万千瓦时的都可成为批发用户。

在用户侧，“双碳”目标下，终端用电电气化水平不断提升，电能逐步成为终端能源消费的主体。“电力市场中，用户参与度和认知度的提升十分必要。”张健说，物理上，电能具有同质化特征，但对于不同用户，电力是具有时间价值差异的商品。结合用户需求，对应了电力不同的效益和价值。这对需求侧响应、虚拟电厂、微电网等新业态的推广亦有助益。

对于2023年电力供需情况，中电联预测，中国经济运行有望总体回升，拉动电力消费需求增速提高。正常气候情况下，预计2023年全国全社会用电量同比增长6%左右。据国际货币基金组织，2023年中国经济或可实现5.2%的增长。而2022年，中国电力消费和GDP增速分别为3.6%、3%。中电联预测，2023年迎峰度夏期间，华东、华中、南方区域电力供需形势还将偏紧。“现在面临的问题是电力送端省份也缺电，比如四川的受端是长江中下游地区，云南受端是广东、广西。”陈愚说，送端缺电可能会引起省间博弈加剧。

不过，龚昭宇认为，在世界经济增长放缓背景下，2023年国际一次能源价格预计有所回落，国际货币基金组织将2023年全球经济增速从2022年的3.4%降至2.9%；加上中国澳煤进口恢复放开等迹象，今年国内电力生产成本大概率不会继续走高，一定程度上能够缓解电力供需紧张局面。

版面编辑：王影

最新财新周刊 | 内河航运“换电”

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

内河船舶电气化成为新能源应用的下一个大型场景，如何突破成本瓶颈是大规模商业化的关键



2021年6月26日，江苏泰州，内河64TEU纯电动示范船下水。目前，福建、广东等地已发布电动船补贴政策，各地财政补贴占电池动力系统投资的30%至60%，获得补贴的主要是船东。

文 | 财新周刊 李蓉茜

2023年2月，中远海运重工扬州造船基地内，两艘120米长的纯电动集装箱船正在开工建造。它们建成后将被投运到长江航线上，每艘船可装运700个20英尺集装箱，是全球最大的纯电动船舶。

这两艘船的船东中远海发（601866.SH）对财新称，每艘纯电动集装箱船每年可减少二氧化碳排放约2300吨；若这两艘船试运营成功，公司将进一步向长江、珠江、京杭大运河、渤海湾及国内其他内河、湖区、沿海水域拓展电动船项目。

中国是内河航运第一大国，河道通航里程有12.8万公里，拥有超过11万艘内河运输船。这些船舶绝大部分使用技术落后的中小型船用柴油发动机，为降低成本，部分船甚至使用劣质勾兑油，使污染情况更加严峻。在中国已经定下“2030年碳达峰、2060年碳中和”目标的背景下，一场轰轰烈烈的内河船“换电”行动，正在各大通航流域进行。

交通运输部水运科学研究院首席研究员彭传圣对财新表示，鉴于中国能源行业高质量发展的路径是一次能源清洁化、二次能源电气化和电网发展智能化，内河航运电气化成为实现内河航运脱碳的必由之路。

中国科学院院士欧阳明高此前公开称，经过约20年发展，中国陆上交通电动化已突破瓶颈、进入爆发期，这是不可阻挡的趋势，还会带动包括汽车、火车、船舶、飞机等各交通领域的全面电动化。

过去十年间，中国在电动汽车领域取得规模化应用的突破。2022年，中国销售近700万辆电动汽车，每四辆新车中就有一辆电动汽车；而在2023年，中国可能将有三分之一的新售车辆为电动汽车。汽车的大规模电动化推动了电池技术进步，电池规模生产效应也不断放大。2022年，中国锂电池出货量已超过660吉瓦时（GWh），约占全球锂电池总出货量的七成。

中国船级社武汉规范研究所研究员罗肖峰告诉财新，中国陆上交通领域的突破和锂电池产业的优势，为船舶电动化提供了基础和经验，近年来以锂电池作为内河船动力源的呼声很大，已成为船舶电动化的主力军。

电动小汽车电池容量普遍低于100千瓦时（kWh），而上述700标准箱纯电动船的电池容量高达5.76万千瓦时，是小汽车的近千倍，普通电动船目前电池容量也有数千千瓦时。新能源汽车的国补、地补等各类补贴政策陆续退出，销售规模基数扩大，销量增速则快速回落，一众产能快速膨胀的锂电池生产企业，正需要寻找新的业务增长点——电池载装量巨大的电动船，成为它们理想的落地场景。

目前，宁德时代（300750.SZ）、比亚迪（002594.SZ）、亿纬锂能（300014.SZ）等锂电池企业，均已在电动船上积极布局。其中，宁德时代速度最快，不仅已有多艘公务船、游轮实现商业化，还成立了船用电池动力系统子公司。

电动船的推广并非坦途，虽然其污染小、使用维护成本较同型燃油船舶下降约三分之二，但电池成本依然巨大，阻碍了其大规模商业化推广。中国船舶集团704所高级工程师田野对财新称，在电动船商业化应用过程中，最大的障碍是电动船初期投资成本远高于传统船舶，且船舶在30年的使用寿命中需要更换两到三次电池。

罗肖峰认为，以换电模式，引入“电池银行”概念，采用租赁的形式，是解决初期成本过高的一种办法。中国船级社福州分社验船师邱晗告诉财新，目前电动船锂电池系统每千瓦时成本超过1600元，未来需求量提高，初装成本会大幅度下降，比如电动汽车相应成本已下降到每千瓦时约1000元。

各方仍寄望于电动船能够复制电动汽车的发展路径，比如政府部门出台补贴政策，以拉动电动船需求的早期提升。从历史经验看，2009年至2022年的财政补贴政策对新能源汽车行业的发展功不可没，拉动了新能源汽车销量从2009年的2000辆发展到2022年的690万辆，而下游需求扩张有力拉动了上游电池行业的技术进步，产业链整体规模效应被不断放大。

田野也认为，船舶电动化需在初期推广过程中辅以外力，即政策支持及实际补贴。目前，福建、广东等少数省份已发布电动船补贴政策，各地财政补贴占电池动力系统投资的30%至60%，获得补贴的主要是船东。

上海交通大学电子信息与电气工程学院电气工程系助理教授文书礼判断，纯电船突破发展瓶颈后，将会有爆发式增长，并成为内河航运的主流，但是需要一个过程，预计到2025年，电动化船舶的渗透率有望达到15%至20%。

弃“气”换“电”

航运业脱碳是一项长期而艰巨的任务，而对小船东甚至“夫妻店”为主的内河航运来说，更替动力模式、淘汰老旧船型挑战不小。国内相关行业已在船舶能源转换中探索多年，政策层面早期着重推广的是液化天然气（LNG）。

LNG燃料在远洋运输中已经得到广泛应用，技术比较成熟。其燃烧过程中不产生致霾的硫氧化物和大气颗粒物，作为石化燃料可获得性也较强。中国内河船舶应用LNG试点工作始于2009年，并经历了初期摸索阶段。

2013年，为减少导致雾霾的大气颗粒物等，中国打响蓝天保卫战，交通运输部随之发布了《关于推进水运行业应用液化天然气的指导意见》，内河船舶LNG应用进入系统推进阶段。

LNG具有高易燃性和低温存储特性，为确保安全运营，相应基础设施需要加强处理，LNG加注设施建设更加复杂。为指引相关基础设施投资，2017年，交通运输部在《长江干线京杭运河西江航运干线液化天然气加注码头布局方案（2017—2025年）》中明确指出，到2025年前，中国要基本建成长江干线、京杭运河、西江航运干线LNG加注码头体系，其中，长江干线布局45处。

但由于安全风险高，LNG加注码头体系建设未能如期推进。一位省级交通运输厅人士称，在系统推进初期，浙江、江苏以及山东等省份很多企业考虑投资LNG加注点，因审批难度比较大，进展较为缓慢。此外，该交通运输厅人士说，LNG会比燃油约减少20%的二氧化碳排放，但会溢出甲烷等高强度温室气体以及其他污染环境的气体。

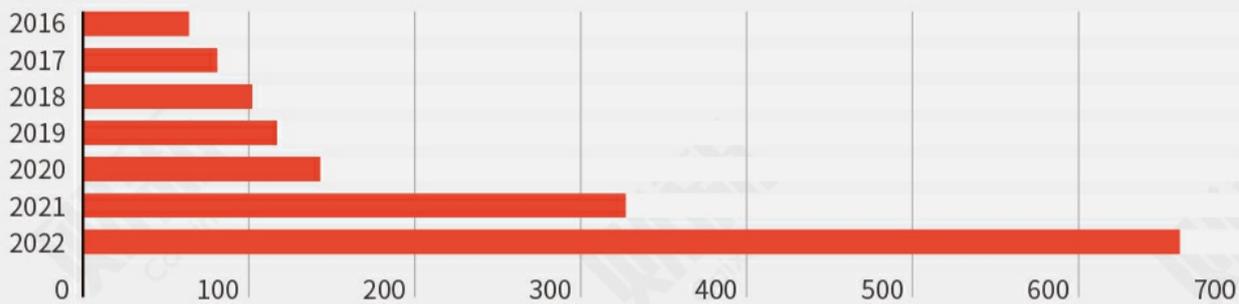
因政策惯性，LNG仍被视作内河清洁能源，但中国生态文明建设和生态环境保护重点却已切换到减污降碳，电气化被放在更重要的位置。2018年国务院印发的《打赢蓝天保卫战三年行动计划》明确，推广使用电、天然气等新能源或清洁能源船舶，把电动船放在首位。

为推动内河船舶绿色化、智能化、标准化，2022年9月，工业和信息化部、国家发改委等五部委联合公布的《关于加快内河船舶绿色智能发展的实施意见》称，积极稳妥发展LNG动力船舶、加快发展电池动力船舶。罗肖峰说，电动船自动化程度高，具有天然的智能化、标准化优势；同时，锂电池动力源作为储能设备，能够与风能、太阳能、氢燃料电池等其他清洁能源组合使用。

船舶要实现零碳排放，需依赖绿电的可获得性，这正是中国优势所在。国家能源局数据显示，2022年底，全国累计发电装机容量约25.6亿千瓦，同比增长7.8%。其中，风电装机容量约3.7亿千瓦，同比增长11.2%；太阳能发电装机容量约3.9亿千瓦，同比增长28.1%。2022年新增风电光伏发电量占全国新增发电量的55%以上，已成为中国新增发电量的主体。

中国锂电池出货量飙涨

单位:吉瓦时



资料来源: 高工产业研究院与伊维经济研究院

中国内河船舶燃料转换政策由“气”转“电”



资料来源: 财新根据公开资料整理

中国在电池行业也积累了庞大的产业基础。据不完全统计，到2025年，国内10家主流厂商锂电池总产能将达3090吉瓦时，较2022年增长近250%，年均增长率可达51%，锂电池供需关系将极大改善。文书礼称，锂电池产业的发展，会有力推动船舶电动化。

此外，与危险系数相对更高的LNG加注相比，电动船充、换电设施的审批难度更低、建设周期也更短。目前，中国很多企业都有意投资电动船基础设施。文书礼告诉财新，国家电网在2020年已提出，在长三角区域进行交通电气化改革，建设相应配套设施，以电动船替代传统燃料船舶。

邱晗表示，锂电池上船的另一大优势是重复利用性，锂电池损耗到一定程度后，可以拆下来做储能电池或其他用途，也可被作为贵金属回收。

作为少人化乃至无人化运营前提，电动船概念的提出和实船应用已有十年，挪威和荷兰是先行者，已有电动货

船投入商业运营。2018年，挪威船厂VARD开工建造了世界上第一艘纯电动且无人驾驶的120标准箱货船Yara Birkeland号。该船在2020年底交付使用，每年大约可减少1000吨二氧化碳排放。挪威奥斯陆港宣称，未来要成为世界上第一个零排放港口。

而中国过去十年对电动船的推广并未足够重视，其间又经历了应用LNG船等不同发展路径的摇摆，导致长江、京杭运河等内河航道的电动船舶应用尚未达到应有的规模。国内最早一批电动船在2013年投入使用，但主要是一些小型的特种船型，如游船、执法船、打捞船等，用于长距离货物运输的极少。

2021年9月，中国第一艘纯电动集装箱船——64标准箱“国创”号投入运营，承担浙江安吉上港码头至上海外高桥码头的集装箱驳运，电源采用四个1088千瓦时集装箱式电池，电池总容量比挪威Yara Birkeland少约40%。

2022年底，纯电动的2400吨级“鲁清001”轮和“鲁清101”轮在山东小清河投入运营。这两艘船是山东省属航运企业为小清河复航工程专门设计、研发、建造的纯电动船，电源采用两个2000千瓦时的集装箱式电池，最大续航里程200公里。

最受市场关注的，仍是上述中远海发为长江干线布局的两艘700标准箱级纯电动船。中远海发称，这两艘纯电动船是电动零碳排放示范船舶，船舶采用新型设计、提升能源使用效率，并应用智能化技术保障航行安全。未来，这两艘船将租赁给集团公司旗下泛亚航运，投运到长江干线。

泛亚航运是主营内贸航线的集装箱航运公司，据两名接近该项目的人士称，为达到规模效益，项目规划打造超过20艘该型电动船，替换泛亚航运在长江干线上的老旧燃油船。

目前已有和在建的电动船，大部分是政府项目或大型国资企业的示范项目。2月8日，为推动内河、沿海航运电动化，中远海发发起成立中国电动船舶创新联盟，成员涵盖绿色电力供应、动力电池、船舶设计建造、系统集成服务、港口码头、岸基充换电、客货轮运输、科研院所以及产业链投融资等领域。

中远海运集团副总经理黄小文称，组建电动船舶创新联盟有利于整合产业链各环节资源，推动建立行业标准，形成以电动船舶设计、建造、运营以及新能源基础设施建设等协调发展的体系，更好地推动双碳战略在航运业落地。

中国船级社的统计数据显示，截至2022年底，国内纯电动船已超过250艘。而据市场调研机构Fortune Business Insights发布的《电动船舶市场规模和行业分析》报告，预计到2027年，全球电动船舶市场规模将达到108.2亿美元。

锂电企业入局

宁德时代、比亚迪、亿纬锂能、中创新航、青山集团旗下瑞普兰钧等头部锂电池企业，都看到了电动船市场的巨大需求，并开始积极布局。

其中，宁德时代近期动作最多，颇受市场关注。2022年11月，宁德时代注册成立全资子公司宁德时代电船科技有限公司，注册资本1亿元，主要业务方向是船用动力电池系统相关技术、产品研发及应用。

一名中国船级社人士告诉财新，由于不需要轮机系统，纯电动船舶的结构简单、运行稳定、维护成本低，宁德时代准备在打造标准化船型方面发力。

福建有关部门和金融机构也支持宁德时代打造标准化船型。2022年9月，福建省工信厅、兴业银行和宁德时代签署战略合作框架协议。根据协议，三方将联手推动船舶电动化、船型标准化、产品金融化等方面合作，形成上下游利益共享、长期稳定的电动船舶运营模式。

宁德时代的标准化船型设想或将率先在山东落地。2022年12月24日，宁德时代规划投资140亿元的济宁基地开工奠基，新基地将建设动力电池及储能系统生产线，船舶电动化也是其发展重点方向之一。

宁德时代济宁基地的重要合作伙伴是济宁能源发展集团有限公司（下称“济宁能源”）。它是济宁市属国有能源企业，旗下有内河港航公司，此次借机宁德时代的投资项目，打造了济宁新能源船舶制造基地。

据财新了解，济宁新能源船舶制造基地规划占地1125亩，总投资29.6亿元，一期工程计划2023年底前建成投用，届时将具备年造船240艘、修船100艘的生产能力。项目整体竣工后，将具备年造船400艘、修船100艘的生产能力。

了解宁德时代船用电池业务的人士称，宁德时代2017年开始立项研究船用电池，首套船用电池系统用在了长江三峡的公务船上，于2020年下水。随着中国内河航运脱碳方向的日益清晰，宁德时代看好电动船领域的潜在市场空间。

中国现有内河船舶大都船龄长、污染大、吨位小，亟待被替换。若以20年平均船龄寿命来计算，每年将更新建造约6000艘内河船。瑞普兰钧公司人士对财新称，2025年船舶锂电渗透率有望达18.5%，届时将带动锂电池出货量约35吉瓦时；若锂电渗透率达到50%，将带动锂电池年出货超过90吉瓦时，市场空间可观。

他透露，瑞普兰钧的锂电池产品已经取得中国船级社、挪威船级社相关认证，产品在中国内河船舶、挪威客驳船领域均已实船应用，目前正在积极推进多个项目。

挪威船级社大中国区商务经理陈建新也对财新称，尤其一些较大型的内河船电池用量大，对电池企业来说是一个业务新方向。

亿纬锂能也已布局电动船赛道。亿纬锂能船用电池在2016年获得中国船级社认证，并于2019年获得德国莱茵防爆认证。国内上百艘电动船舶配套亿纬锂能电池的解决方案，主要应用在各大湾区画舫、沿江沿海渡船、观光船、内河货船、港口拖船、江海联运散货船等。

中创新航于2021年在电动船舶市场取得突破，2022年获得上述中远海发两艘700标准箱电动船的配套合约。

2022年底，电动汽车补贴退出，使得锂电池企业更加积极布局电动船市场，号称为电动船舶打造“绿色心脏”，关键是保证新能源船舶的续航能力和安全可靠运行。邱晗认为，行业发展初期需要控制，希望有关部门出台相关企业准入机制，以推动电动船市场良性健康发展。

成本难题待破解

纯电动船舶的绝对数量正在快速增加，但目前的应用量级仍难突破新技术应用的成本瓶颈。这最终需要依赖技术进步和规模化应用。产业链各方期待补贴政策及商业模式创新，以推动电动船增量与技术协同快速提升。

作为企业，船东要算经济账。电池使用寿命与船舶寿命的不匹配，导致电动船经济性降低。罗肖峰称，现阶段，电动船应用的磷酸铁锂电池约可充放电4000次、能用五到八年，这意味着在船舶寿命周期内至少需要更换一次电池。过高初装成本是电动船应用的“拦路虎”。据造船业人士测算，山东海运投资“鲁清001”轮姐妹船的动力电池系统成本是船壳成本的2倍以上，如此高的成本难以在短时间收回，让很多船东疑虑观望。

各界普遍认为，补贴仍是打破电动船经济性藩篱的重要手段。为促进本省锂电池产业发展，福建在电动船领域补贴力度最大。

2022年4月13日，福建省财政厅、省工信厅联合印发电动船舶产业发展试点示范方案，推出对电动船全产业链发展奖补措施。该方案明确，如果福建省电动系统生产企业开拓外省市场，按船舶电动系统交付价格20%给予补助（单船不超过200万元）；对电动船船东企业，在电动船舶交付且运行一定里程后，按交付船舶（含新建和改造）电池动力推进系统价格的40%给予补助，其中省级首批次示范项目按60%给予补助，单船补助不超过1500万元。

其他推出地方补贴的还有湖南、广东广州等，一名接近江苏省交通运输厅的人士称，江苏在做相关调研，准备出台补贴船舶电动化的激励政策。彭传圣认为，船舶电动化不是所有省份面临的普遍问题，需要一些省份先行先试。

产业界也力图通过运营模式创新推动电动船市场化推广，换电模式是其中一种解决方案。

2022年10月，江苏首艘120标准箱纯电动内河集装箱船——“江远百合”号在苏州太仓投用，往返于太仓港和京杭运河苏州工业园区港。该船采用纯电池驱动，在艏部装配三个集装箱式电池，在两端港区均可充、换电。

接近该项目的人士对财新介绍称，“江远百合”号是国家电投集团旗下启源芯动力的示范应用船，试点船电分离商业模式，通过电池租赁、部署船舶充换电网络、船身融资租赁等综合解决方案，推进电动船商业化落地。各关联方规划建设约100艘该型电动船，初期将建造超过10艘，投资资金主要来源于启源芯动力，江苏远洋是租家。

罗肖峰称，成本问题仍是制约电动船舶发展的重要因素，采用电池租赁的形式是被看好的破解之法，投资机构会成为重要参与方。

瑞普兰钧人士称，此前锂电池在船舶领域应用受能量密度制约，一般认为可用在数千吨以内、短程运营船舶上，换电模式突破了这一瓶颈。使用换电模式可延伸船舶航程、减少船舶在港充电时间，是解决续航里程焦虑及船舶大型化应用的重要手段。同时，“即插即拔”式集装箱式电池，便于利用峰谷电差价储能，可进一步增强船舶运营期间的经济性。

中海海发牵头成立了“绿水零碳项目”，规划打造内河、沿海船舶电动化能源基础体系——集装箱式移动电源充换电网络，先期将在长江干线布局多个换电点，解决纯电动船的里程焦虑问题。绿水零碳项目成员包括中远海发、招商局投资发展公司、中能建（上海）成套工程公司及诚通混改私募基金管理公司等。

产业界还在探索能源管理模式（EMC）在电动船上的应用。EMC是一种新型的市场化节能机制，实质是以减少的燃油费用支付电动化系统的投资成本。这种投资方式允许船东用未来的节能收益为船舶电动升级，以降低当前运营的成本，EMC企业以承诺项目的节能效益或承包整体能源费用等方式，为客户提供节能服务。瑞普兰钧人士称，这种运营模式在一些领域应用已较为成熟，因船舶单船投资大，目前仍在初期探索阶段。

锂电池能量密度、体积密度等技术层面因素，也在制约电动船发展。彭传圣认为，目前的电池技术水平还不能解决续航里程焦虑问题，电动船应用场景还受到一定的限制。同时，“相对电动汽车，电动船配载电池容量大、能

量聚集，发生风险后人员逃生难。”文书礼补充称。

文书礼认为，电动船的广泛推广还需要产业链各环节一系列提升，以增强整个电动船运营保障和商业化应用成本。此外，在未来氢能技术成熟后，或可在锂电池基础上进一步增加氢燃料系统，以不断降低内河船舶的能源成本。

安丽敏、包志明对此文亦有贡献

版面编辑：王影

显影 | 餐饮烟火重燃



撰稿 | 财新周刊 孙嫣然

摄影 | 财新周刊 张芮雪、丁刚，李丛汛、丁可（实习）

春节返乡、旅游反弹，带动餐饮门店复现一座难求胜景，从业者更看重年后能否持续热度

2023年春节假期的一天，昆明“上坐”过桥米线店的门口堆满了行李箱和婴儿推车，排队的食客挤满了商场的廊桥。店内，一碗碗米线在瓷碗中滋滋作响，裹着一团蒸汽送到客人面前。这一天，服务员忙到下午4点才吃上午饭，总共卖了1000多碗，单日营收超过7万元，刷新了疫情前的最高纪录。



📹 2月2日11时许，昆明上坐过桥米线公园1903店门前已经站满了等待叫号的食客，排队人流持续到15时仍未结束。

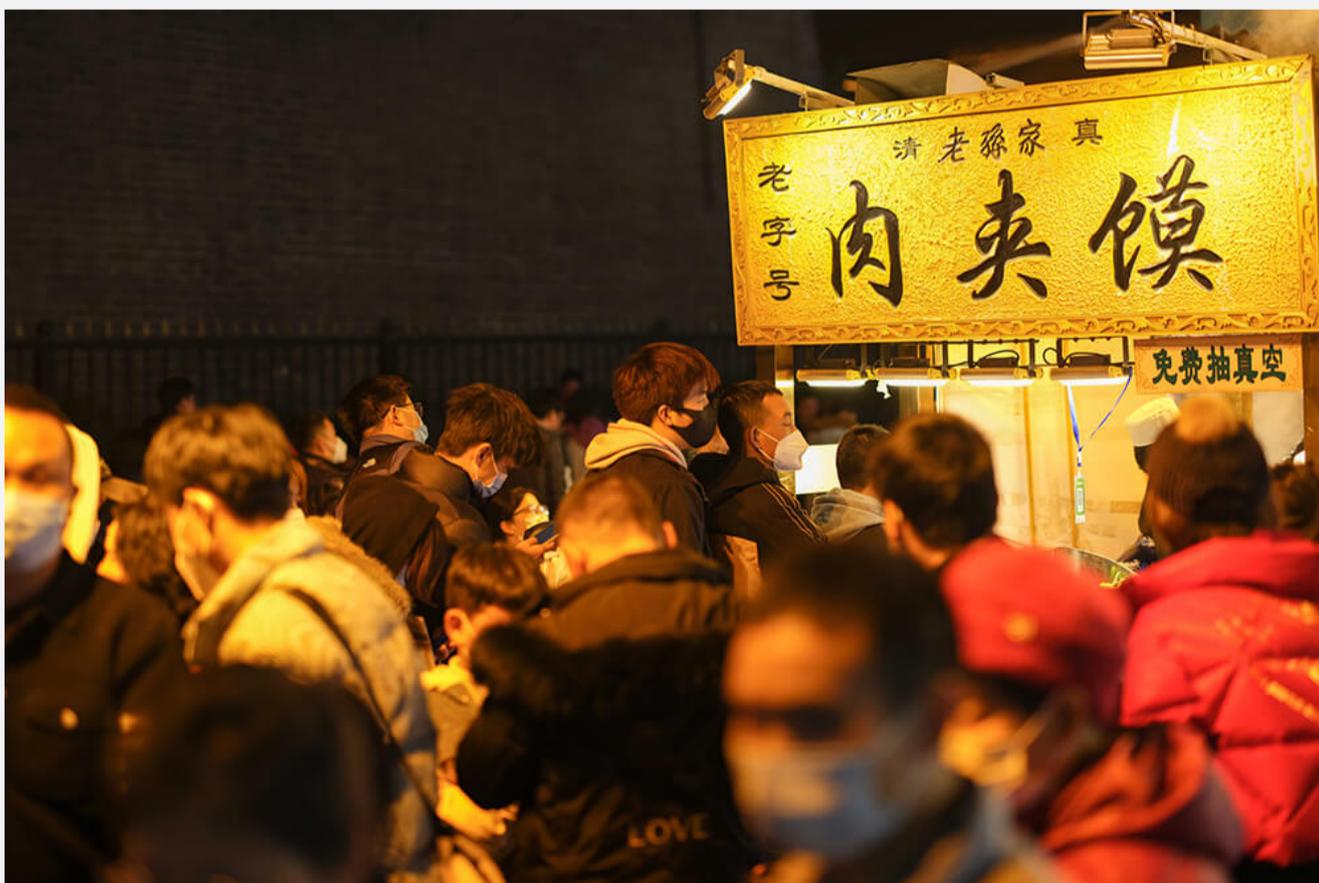
同一天，西贝莜面村北京六里桥旗舰店门口也坐满了拿号等位的食客。这家位于京港澳高速入口的三层建筑外立面装饰成窑洞模样，是西贝品牌的第一家店，到2022年已创立20周年。春节期间，这家店在用餐时段的等候时间多在一个小时左右，51个包间几乎都能被早早订完；而2022年同期，它的一楼大厅都坐不满。

三年来首个不用“就地过年”的春节，重新点燃了餐饮业的烟火气。各地餐饮店在阔别已久的返乡探亲潮和“报复性”旅游出行潮之下，重新热闹起来。2023年春节的公历日期较早，返乡高峰期较往年前置，几乎接上了疫情政策开放后席卷全国的感染潮尾声，很多餐饮店因人手不足而选择在春节期间歇业，而这让坚持开门营业的饭店更加一座难求。

各行各业都习惯把“疫情前水平”作为生产力恢复的第一对标，餐饮业2023年春节的业绩算是基本达标：中国烹饪协会的统计数据显示，相比2019年同期，春节期间受访餐饮企业的营业收入微涨1.9%，客流量基本持平；中国饭店协会数据也显示，春节期间，开业的餐饮店中有六成营收与疫情前持平，另有两成超过了2019年同期的10%。



📷 1月31日，昆明一家回转式火锅大排档，客人围绕长桌坐得满满当当。



📷 1月31日晚，西安一家肉夹馍店门口排满了顾客。

黎明之前

疫情管控措施限制了人们的流动，“非必要不出行”一度是生活常态，依赖外地游客的餐饮店人流骤减，深陷困境；面向本地食客的饭店也不时遭遇持续数周乃至数月的封控或暂停堂食，营业收入时常断流。收入锐减，房租和人力成本却难降，很多餐饮店在持续的现金流压力下黯然闭店。

昆明滇菜馆先锋人民公社大食堂有两家门店，分别主打宴席和散客。老板李明告诉财新，宴席店在疫情期间两次因黄码顾客到店扫码而被迫停业，上百桌预订被推迟、取消，大量食材作废。

“另一家散客店开店初期不盈利，熬了三年才成了‘网红店’，结果去年夏天收入进一步下滑、几乎关店。”李明表示，这家店在2022年亏损超过100万元。周边商业设施关停导致商务聚餐减少，旅行团的团餐生意也因跨省游被叫停而直接“归零”。要不是因为位于当地旅游热门景区官渡古镇附近，政府部门帮助协调了房租减免，恐怕很难躲过疫情期间关门的命运。



📷 2月1日，昆明先锋人民公社大食堂，身穿少数民族服装的店员为客人表演祝酒歌。祝酒歌表演是该店的一项特色，吸引着外地游客前来体验。

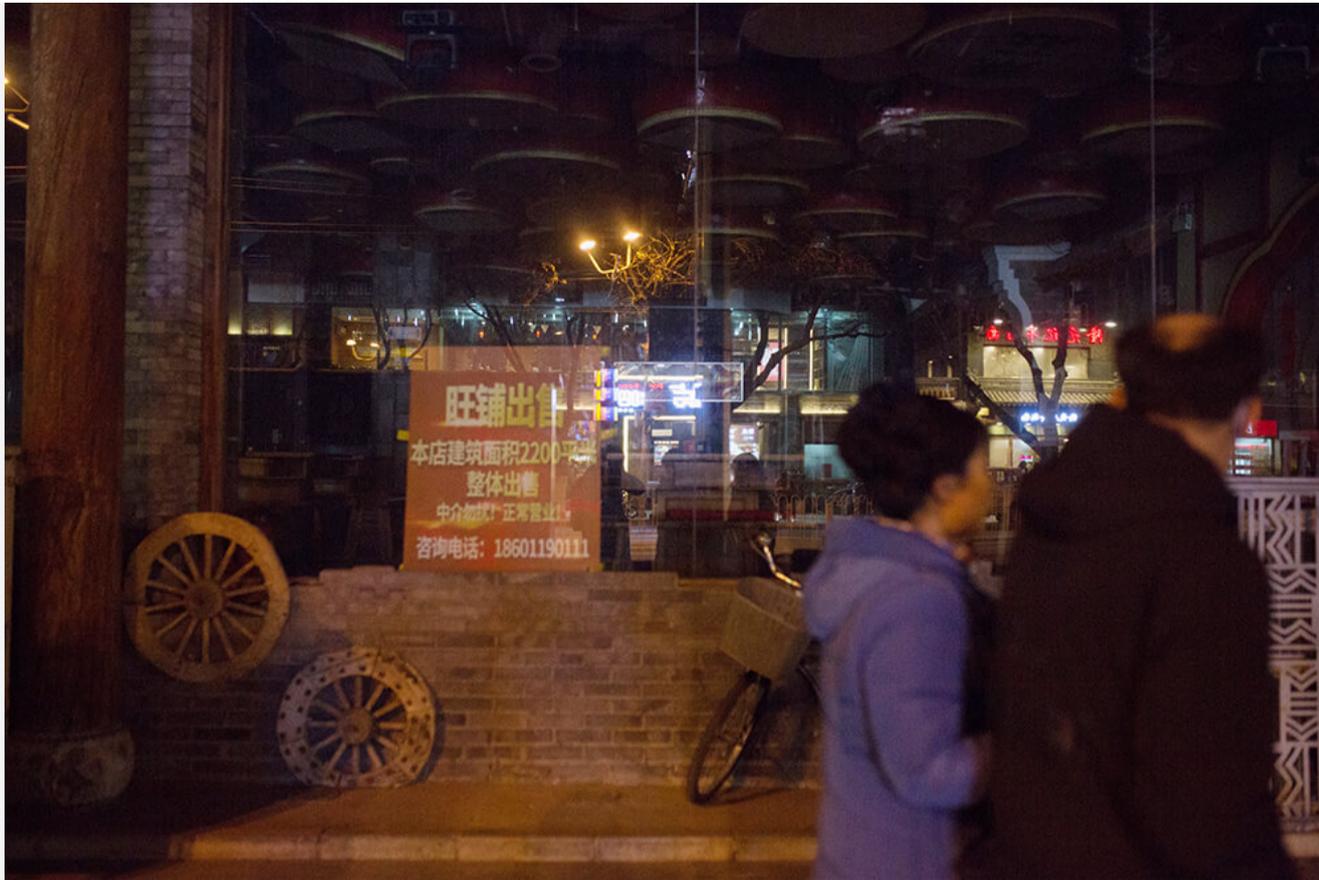
房租难降，是很多门店未能挨过疫情的主要原因。一方面房租减免政策限于国有物业，对承租私有房产的餐饮店而言属于听说过没见过的“镜花水月”；另一方面减免租金的利益惠及房东而不是餐饮老板，最终能否减免，还得靠双方协商。北新桥红焖羊肉店老板郭思遥对财新表示：“身边只听说有一家饭店拿到了一个月的免租，还是房东出于好心。北京很多餐饮店面都是贷款买下的，房东也需要这笔补贴来还贷。”

“我们这样堂子大、吃旅游流量的门店受疫情影响最严重，平时三成营业额都是外地游客贡献的。”成都玉林社区的渝味晓宇火锅店叶店长给财新算了笔成本账：店面1000多平方米，每月房租7万多元，水电费1万元左右，夏季电费能升到2万元，去年单店亏损超过百万元。疫情期间，成都的四家分店关了两家，老板为了继续支撑，已经卖掉两处房产。“2022年是行业最难过的一年，除了过年那段时间，其余月份都在亏。”

主营商务宴请的成都新桃源餐厅负责人何欢也对财新表示，饭店位于景区，疫情管控让人流减损严重，还要遵守景区提出的各种人员规模控制、防疫等要求。房租、人工合计每月成本支出几十万元，而营业额比疫情前少了足有一半，三年来持续亏损。2022年，何欢把饭店大堂全部改成包厢，以降低翻台所需人工，包厢采取配餐制，客单价提高到400元左右。

有着稳定本地客源的餐饮店，受旅游业震荡带来的影响较小。杨铮的过桥米线店三年间大部分时间能实现盈利，陆续开出了四家分店，后续的拓店计划也在推进当中。“本地客人占到一半以上，他们对米线更挑剔，我们得以在挑剔中不断精进。”

春节的“报复性消费”并未惠及每家餐饮门店。一家昆明菌火锅店老板对财新表示，由于菌菇有显著的季节性，疫情管控放开之后也并未迎来明显的收入增长，目前还拖欠着20余万元房租无力支付，每天只有一两桌客人，而“疫情前旺季每天100余桌，三层小楼全部坐满，路边人行道都要摆满桌椅”。



📷 2月8日，北京簋街，一家倒闭的麻辣香锅店，铺面等待出售。无论短期的市场反弹看起来有多红火，要弥补疫情三年的损失还需要更长的时间。

餐饮是细水长流的日常经济，店面容量决定了收入转化的上限，翻台率再高，也只能在有限的空间内提升收入水平。北京连锁餐饮店肆月河豚一名内部人士对财新表示：“餐饮行业的净利润只有差不多10%，停业一个月的损失要正常营业十个月的利润才能填上。失去的很难追回。”

也就是说，无论短期的市场反弹看起来有多红火，放眼来看能起到的作用都有限，要弥补疫情三年的持续亏损还需要更长的时间。叶店长表示，乐观估计，这三年积累下的亏损需要一两年慢慢填平。何欢则认为，目前看来，把疫情期间的收入损失补回来，要两年左右的时间。“劳动密集型的底层行业就是这么残酷。”前述肆月河豚人士称。

烟火重燃

餐饮业的转机出现在2022年12月下旬。经历了11月底迅速的放开和猛烈的感染“过峰”，到了冬至、圣诞节前后，第一批“阳康”开始外出堂食，感染病休的从业者也纷纷康复、回到一线。一名在北京经营高端意大利餐厅的主理人告诉财新，他的店在12月初歇业了一段时间，一方面是没有客人来，此外后厨也经历了分批感染，三个星期后人力才稳定下来。圣诞节是西餐重要的创收节点，恰好赶上了北京人流恢复的小高峰。

进入2023年1月，由于元旦、春节假期相邻较近，此前被疫情耽搁的商务宴请、红白事聚餐和“尾牙宴”需求回补，餐饮店人流和收入环比前一个月大增。春节期间，社区小饭馆大多在春节前选择歇业回家过年，位于商场、景区的餐饮店则在旅游、返乡出行的带领下迎来客流高峰，甚至在节后一两周内热度延续。



1月31日晚，西安，卖铁板烧的小哥举着烤好的鱿鱼吆喝着吸引顾客。

1月19日是个吉日，在河南邓州的一家酒楼大厅里，三场婚宴、两场回门宴和一场生日宴同时举行。当地适合举办宴席的场地不多，今年由于需求格外多，破了“正月不开伙”的惯例，很多饭店只休了大年初一这一天。来吃席的客人把车停在门外，大多是以江苏和广东为主的外地牌照——返乡过年的人是这个县城消费的主力军。

春节期间，旅游的“报复式反弹”也把大量人流带回了餐饮店。昆明南强街巷夜市企划部负责人何云生对财新表示，春节期间的人流量是过去三年的最高水平，达到7万人，其中七成是外地游客，疫情前常规状态则在两三万人。成都满江红串串店老板也对财新表示，2022年反复开业歇业，当年12月初一天只有十多桌客人，而正常有七八十桌，“正月初二开门后每天都有几十个订座电话，其中七八成是外地游客”。

上游供应商也在动起来。邓州镇上一家粮油店今年春节的进货量是平时的3倍，成都海霸王批发市场上一家冻货摊也卖出了去年同期2倍的产品。从事水产销售的张先君告诉财新，2022年12月初每天出货量只有三五千元，有时甚至颗粒无收，今年春节期间则逼近十万元，但节后回落明显，整体收入比疫情前还是少了三成。

比起春节生意的突然火爆，经营者们更关注节后日常时期现金流是否稳定，能否回归到疫情之前的日常水平。叶店长表示，年后每天能有30桌左右客人，收入在1.2万至1.3万元左右，是2022年同期的3倍，达到了疫情前将近九成。位于昆明县城的农家乐餐厅麻家小院的老板麻骏则对财新表示，大年初二上座达到四五十桌，但过完年后骤然回落至十几桌，与疫情前每天都有三五十桌的水平还有较大差距。



📹 1月30日，昆明富民县麻家小院清真馆（下同），厨师将身子探出窗外，与备菜师沟通烹饪细节。春节前店里就在门口贴了告示，至今还没招聘到合适的长期工，应聘者要价过高是主要原因。



📹 店里聘请的临时工在冰柜前为客人点餐。春节期间生意火热人手不够，老板麻骏聘请了三位临时工前来帮忙。



📹 麻骏的母亲在熟食档口备菜，面前摆满了她制作的菜肴样品。麻骏表示，这两年老顾客用餐频率明显降低，为稳住客流，店里在传统滇式清真菜基础上每周开发新菜。



📹 麻骏的女儿学着大人的样子炒芝麻。疫情期间，麻骏自己开电动车送外卖，7岁大的女儿也会帮忙跑附近的单子。

不过，开年以来的客流恢复，已经给从业者带来了一定信心。北京簋街附近的餐饮店铺往年过了正月十五会萧条一段时间，但今年郭思遥的店直到工作日的正月十六依然火爆，收入刷新了历史纪录，狭窄的店面已经明显容纳不下络绎不绝的食客，“照这样下去，今年肯定要再开分店。”李明也对财新表示，最近正在考察新店选址，预计到暑假餐饮和云南旅游旺季相叠加，门店收入就能恢复到疫情前水平。

但现在就转入全面乐观，恐怕还为时尚早。与许多其他行业面临的问题一样，疫情对居民收入的影响仍需在未来一个时期持续观察，消费力会否长期或普遍下降？餐饮业格局会否因此生变？

中国饭店协会副会长金勇对财新指出，餐饮消费结构正从“橄榄球形”变为“哑铃形”，表现为高端、大众餐饮持续增长，人均200至300元的中间消费市场出现萎缩、竞争加剧。

火锅店的叶店长指出，年前聚餐比较多时人均消费85至90元，过年期间以个人消费为主，人均就降低了10元左右，“看得出大家消费都变谨慎了，花在自己身上的消费额并不高，用美团低价套餐的人也多了起来”。何云生也观察到，前两年夜市上卖得很好的新奇网红小吃现在生意不行，管饱的主食类小吃反而稳定，“能看出冲动型消费少了很多”。

成都一家社区土菜馆的老板告诉财新，近期用餐的客单价与疫情前相当，但酒水消费显著减少，往年每个月酒水收入有5000至7000元，现在只有2000多元了。”麻骏也告诉财新，这两年老顾客用餐频率明显降低，从每周都来变成一个月来一次。为了稳住客流，店里在传统滇式清真菜基础上每周开发新菜，最近预订烤鸡、烤鸭的顾客显著增多，从每周末做两次提升到了每天都做。

用工待解

尽管一些宏观经济数据不时透出形势不佳的信号，但餐饮业已在积极备战市场复苏。店面人手不足，是从业者要解决的第一个问题。疫情期间房租难降，缩减人力成本几乎是降低开支的惟一途径，很多餐饮店都在降本增效、裁撤员工，有些店甚至只剩老板携家人亲自上阵。

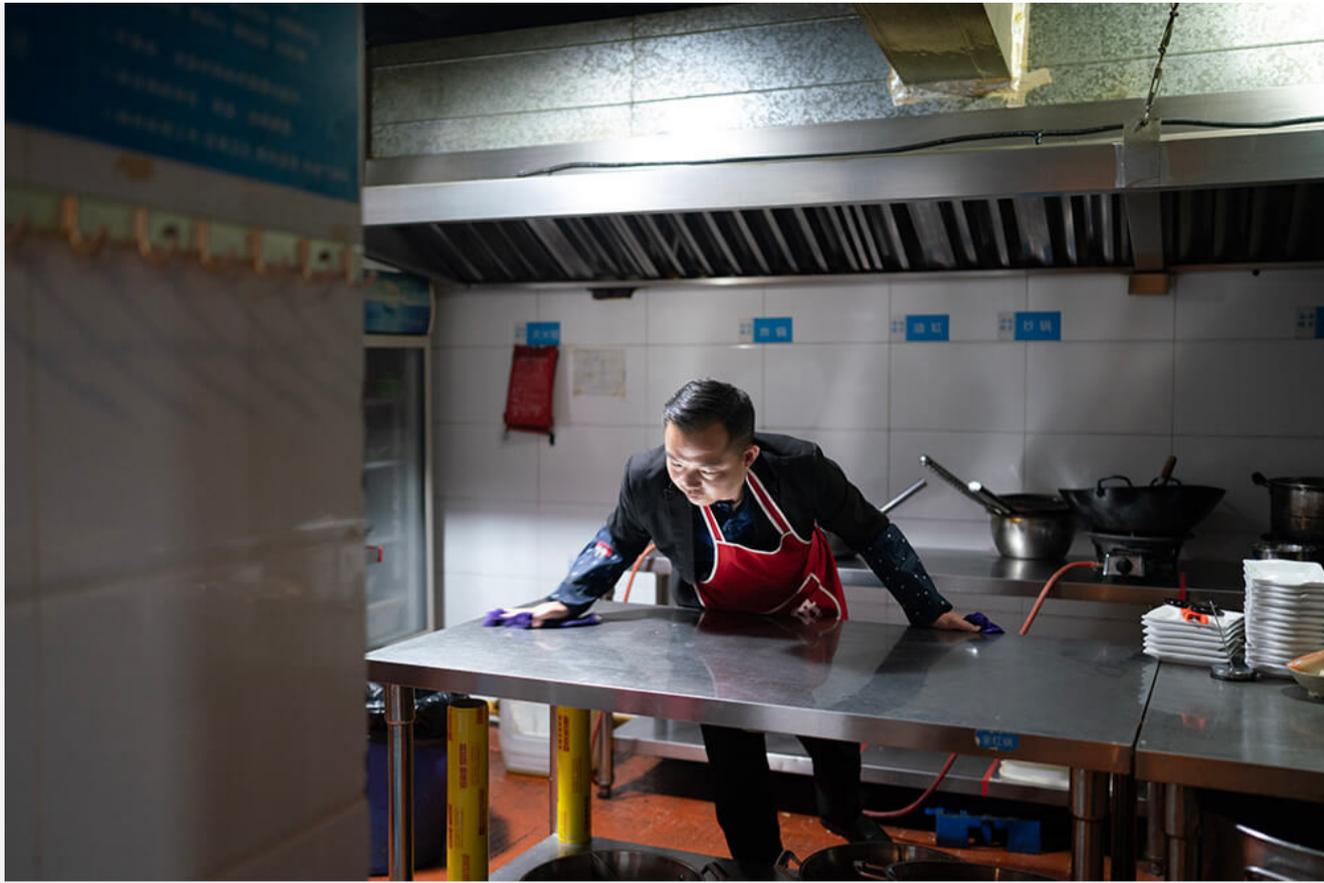
多重因素叠加下，春节过后招人难的老问题2023年格外严峻。人口老龄化导致一线服务人员中的年轻人本来就少，疫情之后，很多餐饮从业者在这个春节“逃离北上广”，回乡发展。据中国烹饪协会调研，50%的受访餐饮企业表示在春节期间员工人手紧张，36%的餐饮企业表示员工人手极度短缺。



📷 2月6日，成都渝味晓宇火锅（玉林店）的叶店长在后厨调配火锅汤底。这天店里四名后厨员工有两人请假，叶店长只好接替起他们的工作。



📷 叶店长熟练地套垃圾袋。从后厨打杂一路干到店长，他熟知餐厅的每一个环节。



📹 临近22时，叶店长收拾着后厨工作台，准备回家陪伴自己的家人。今年春节，他给员工放了三天假，自己也20年来第一次回老家陪父母过年。

当记者走进店里时，上述火锅店叶店长正在后厨亲自调配锅底、炒饭、制作小吃。这天店里四名后厨员工有两人请了假。这家火锅店开业七年半，在疫情稳定期间还有30多名员工，但如今只剩13人。叶店长表示：“员工离职后也不敢再招，每增加一名员工，每月至少需要30桌客人来填平成本。”

但缩减人力的弊端在今年春节显现。在假期人流高峰时，叶店长尽管安排了早班、晚班员工一起干足一整天，后厨还是忙不过来，最后不得不在晚上8点就提前歇业。他打算看看2、3月期间的收入状况再考虑增加人手。“现在年轻人很难招到，也有花一两个月培训好就嫌累跑了的。”

“疫情放开后招工更难了，吃苦耐劳的年轻人更愿意去沿海城市打工。”李明表示，这几年在持续招人，因为店铺需要的年轻服务员流动性大，不满意收入而离职的员工也多。另一家粥底火锅店店长坦言，2022年12月亏损严重，员工工资几乎发不出来，最后是基本工资照发，但奖金减少了很多。

麻骏在春节前重新开工后就在店门口贴了招工告示，至今还没招聘到合适的长期工，应聘者要价过高是主要原因：以往每月1800元就能招到的岗位，今年开价2200元也谈不拢。“春节期间用餐人数增多，店里增加了三名临时工还是周转不开，最后叫来了亲戚帮忙，一家人全部上手开干。”

经营状况尚可的店铺在疫情期间把人“养起来”，此时多少避免了人手不足的窘境。杨铮三年来没有辞退过一名员工，每名员工月工资得开到六七千元，休息时还会带年轻员工旅游、团建，人性化的管理换来了人员流动小的成效。郭思遥的两家店里也没有流失员工，“几位股东对员工还不错，不拖欠工资，大家12月‘阳了’躺床上的时候都能拿到半薪”。



📍 2月1日下午，昆明先锋人民公社大食堂，开餐前，店员将桌子——对齐。老板李明表示，疫情放开后招工更难了，吃苦耐劳的年轻人更愿意去沿海城市打工。



📍 先锋人民公社大食堂，一位母亲带着初入社会没有工作经验的儿子前来应聘，店长热情招呼他第二天来上班，并表示最近一直有招工需求，欢迎多多介绍。

疫情期间停堂食，间接推动了餐饮门店的线上化进程，既为了增收，也为了让员工有事可做。如今各家对外卖业务取舍不一。客单价偏低，平台抽成高，让线上“第二增长曲线”有时得不偿失。郭思遥直言：“餐饮老板在疫情期间上线‘自杀性’廉价套餐，招来占便宜的客人，基本没有复购，最后一算根本不赚钱。”

麻骏在疫情期间自己开电动车送外卖，7岁大的女儿也帮忙跑腿附近的单子。但外卖一般只点一两个菜，客单价五六十元，一天最多十几单，对于弥补客单价二三百元的堂食收入损失是杯水车薪。何云生则认为，堂食接驳外卖是大势所趋，计划2023年让夜市整体上线外卖平台，“正在与抖音谈合作，他们新入局做外卖，抽成比美团低大概10个点”。

【文中李明为化名；张芮雪，李丛汛、丁可（实习）对此文亦有贡献】

图片编辑 | 董德

开篇图说：2023年1月31日晚，西安，游客们排队买烤串。各地餐饮店在阔别已久的返乡探亲潮和“报复性旅游”出行潮之下，重新热闹起来。

财新

最新财新周刊 | 4.9亿元共益债之争

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

河南一家石墨电极企业走向破产，高达4.9亿元的共益债务引发争议，更换破产管理人也生出风波。共益债会否成为逃废债的一种新形式，如何确保破产管理人公正合理履职？



红旗渠电炭成立于2004年，2023年1月，财新在红旗渠电炭的厂房所在地看到，“红旗渠电炭”的招牌已被拆掉，但仍留有痕迹。图：冯华妹

文 | 财新周刊 冯华妹

[河南红旗渠电炭有限公司](#)（下称“红旗渠电炭”）破产清算案历时近四年，仍未结束。本来该案已进入只待财产分配的阶段，但2022年10月河南省林州市法院发布重新选任破产管理人的公告，或许意味着一切将推倒重来。

事情源于[宝舜科技股份有限公司](#)（下称“宝舜科技”）代红旗渠电炭向银行偿还3068万元债务，后者迟迟未还款。为此，宝舜科技和红旗渠电炭打起了官司。2018年2月，河南省安阳市中级人民法院判决红旗渠电炭支付宝舜科技代偿款3068万元及利息。同年10月，宝舜科技向法院申请红旗渠电炭执行转破产清算，2019年7月12日，林州法院指定安阳相州会计师事务所担任红旗渠电炭破产管理人。

红旗渠电炭破产清算中，一笔4.9亿元的共益债务引起较大争议。由于此前[河南红旗渠新材料有限公司](#)（下称“红旗渠新材料”）与红旗渠电炭签订了场地及设备租赁协议，其认为已完成的应环保投入、技术改造更新添附及新添设备投入的资金形成的资产，以及以生产产出为目的与租赁红旗渠电炭形成不可分割的单项或成套设备及相关资产为它所有，不属于红旗渠电炭的破产财产；在处置红旗渠电炭的破产财产时应将属于红旗渠新材料的资产，以及提前终止协议约定应至2028年12月31日之间的前项资产投资经营收益、已抵顶和给付的租金2025万元，按共益债务的处置原则进行处置。

共益债务是指在破产程序中，为债权人、债务人的共同利益所负担的债务。根据《[破产法](#)》第42条，共益债务包括：因管理人或者债务人请求对方当事人履行双方均未履行完毕的合同所产生的债务；债务人财产受无因管理所产生的债务；因债务人不当得利所产生的债务；为债务人继续营业而应支付的劳动报酬和社会保险费用以及由此产生的其他债务；管理人或者相关人员执行职务致人损害所产生的债务；债务人财产致人损害所产生的债务。

就这桩共益债务纠纷，2021年12月25日，林州法院作出重审一审判决，确认红旗渠新材料为红旗渠电炭新添附房屋建筑物及构筑物、机器设备市场价值1.2亿元，通过抵顶和给付的租金所申报的债权2025万元，以及红旗渠新材料经营收益损失3.5亿元，均为共益债务。重审一审宣判后红旗渠电炭未上诉，判决生效。

对此，宝舜科技等其他债权人并不认可。2022年11月15日，安阳中院作出裁定，认定该判决确有错误，应予再审，该案由安阳中院提审。

兜兜转转，这起颇为蹊跷的破产案又回到了原点。

代偿3000余万元

宝舜科技的法务人员赵振超向财新回忆，2015年下半年，红旗渠电炭与[中国建设银行安阳分行](#)签订了两份银行承兑协议，分别向建行安阳分行申请承兑汇票4000万元、1600万元，期限均为六个月。2016年12月21日，红旗渠电炭通过一份借款债务转移协议，将上述银行承兑协议项下的1982万元债务及逾期罚息、743.8万元债务及逾期罚息转移给宝舜科技，王海玉、王相周、李联慧提供保证担保。这三人都曾是红旗渠电炭股东，分别为公司实际控制人、经理、高管。

2016年12月22日和2017年1月24日，宝舜科技分别将3000万元、68万余元转入建行安阳分行贷款应付挂账户中，偿还红旗渠电炭银行承兑汇票垫款的本金及利息，并由挂账户全部转入到红旗渠电炭账户。建行安阳分行认可上述合计3068万余元均是宝舜科技代红旗渠电炭向其偿还的两笔欠款。

然而在宝舜科技为红旗渠电炭代偿之后，红旗渠电炭迟迟未还款。为此，宝舜科技提起诉讼，要求红旗渠电炭偿还先前代偿的银行借款本金2726万元，利息及罚息342万余元。2018年2月1日，安阳中院一审判决红旗渠电炭支付宝舜科技代偿款3068万元及利息。

红旗渠电炭不服一审判决，提起上诉，称原审判决认定事实错误，混淆了第三人代为履行与债务转移的本质区别，其认为宝舜科技依照双方借款债务转移协议履行义务后，并未依法取得向原债务人进行追偿的权利。

2018年5月29日，河南省高级法院作出二审判决，认定宝舜科技与红旗渠电炭、王海玉、李联慧、王相周及第三人建行安阳分行签订的借款债务转移协议，是在红旗渠电炭不能如期偿还到期债务的情况下，由宝舜科技代替其履行所负的保证义务。从实际履行情况来看，由于宝舜科技的代为清偿行为，使得红旗渠电炭与建行安阳分行的债权债务关系归于消灭。基于宝舜科技与红旗渠电炭先前无债权债务关系的事实，协议中亦未约定宝舜科技的行为属无偿代还，根据权利义务相一致与公平原则，宝舜科技有权向红旗渠电炭进行追偿，红旗渠电炭应当向宝舜科技支付相应代偿款项，遂判决驳回红旗渠电炭的上诉。

随着判决生效，宝舜科技2018年8月向法院申请强制执行。在此期间，红旗渠电炭又向最高法院申请再审，2019年5月17日，最高法院裁定驳回其再审申请。

赵振超介绍，当时红旗渠电炭已经资不抵债，无财产可供执行。据债权人了解，红旗渠电炭在多家银行的贷款到期不还，已形成坏账、呆账，其自2015年起，对所有金融机构借款全部逾期未还，其金融机构借款总金额约5亿元。多家法院上网公布的红旗渠电炭涉诉及执行案件达60余起，进入执行程序的债务已达3.23亿元。

2018年10月10日，宝舜科技向安阳中院申请红旗渠电炭执行转破产清算。安阳中院于2019年3月20日裁定该破产清算一案由林州法院受理。2019年7月12日，林州法院指定安阳相州会计师事务所担任红旗渠电炭破产管理人。

4.9亿元共益债务

破产管理人接管红旗渠电炭财产之后，于2019年9月10日向红旗渠新材料下达关于取回租赁财产的函，决定取回红旗渠新材料承包、租赁的红旗渠电炭办公楼、机器设备、厂房场地等。

根据2015年11月2日红旗渠电炭与红旗渠新材料签订的一份企业承包经营合同，由红旗渠新材料整体承包红旗渠电炭的生产线生产经营，包括办公楼、机器设备、厂房、场地等所有净资产，红旗渠新材料实行自主经营、独立核算、自负盈亏的运行模式。双方一开始约定每年承包费为100万元，合同有效期10年；同年12月31日，双方又签订协议，将承包费改为每年1500万元。

相关文件显示，由于国家环保力度不断加大，原有设备和设施完全不符合再生产的条件等原因，红旗渠电炭与红旗渠新材料于2016年11月2日和2018年6月2日又签有补充协议，约定所有需要环保投入、技术改造的资金由红旗渠新材料投入，双方以红旗渠新材料投入资金1亿元为基数，逐年分别抵顶和缴纳红旗渠电炭租赁费。“为保障红旗渠新材料巨额投资的有效生产和各方权益”，双方约定至2028年12月31日共10年，红旗渠电炭逐年拥有红旗渠新材料投入不可分割部分资产的10%的产权，10年后拥有100%产权。

启动破产清算程序后，红旗渠电炭在2019年10月15日举行第一次债权人会议，不同意继续履行与红旗渠新材料之间的企业承包经营合同。为此，红旗渠新材料向法院提起诉讼，请求确认其为履行与红旗渠电炭租赁协议完成的应环保投入、技术改造更新添附及新添设备投入的资金形成的资产，以及以生产产出为目的与租赁红旗渠电炭形成不可分割的单项或成套设备及相关资产均为其所有，不属于红旗渠电炭的破产财产。红旗渠新材料还请求确认，在处置红旗渠电炭的破产财产时将属于红旗渠新材料的资产，以及提前终止协议约定应至2028年12月31日之间的前项资产投资经营收益、已抵顶和给付的租金2025万元按共益债务的处置原则进行处置，其有权在处置红旗渠电炭的破产财产时优先受偿。



红旗渠电炭厂区目前正在建设嘉隆新材料有限公司年产10万吨级超高功率石墨电极项目。图：冯华妹

2020年12月19日，林州法院作出一审裁定，称红旗渠新材料起诉的诉讼请求不具体，不符合法律规定的起诉条件，驳回起诉。红旗渠新材料上诉至安阳中院，安阳中院认为，原审法院驳回红旗渠新材料的起诉不当，应在审查案件事实和证据的基础上，对本案作出相应的裁判，于2021年2月22日撤销林州法院的一审裁定，指令其重新审理。

双方争议的焦点问题在于红旗渠新材料主张的已给付租金、新添附资产以及经营收益损失，是否属于共益债务优先清偿。红旗渠新材料在重审时称，其已独立完成投资1.33亿元，依约超期抵顶和给付租赁费2025万元。现有生产线具备充足的环保要求和生产能力，初步估算合同期满的经营收益为3.57亿元。依照协议约定，红旗渠电炭享有红旗渠新材料已经完成技术改造设备不足10%的产权份额。

红旗渠新材料认为，无论从它为保障生产经营而保留10年期的所有权让与约定，还是红旗渠电炭以10年期的合同租赁费分期取得尚不足10%产权份额由红旗渠新材料技术改造完成的成套设备，依据《破产法》的规定，均不应认定为破产财产，而应属于红旗渠新材料所有，破产管理人拒绝红旗渠新材料取回财产的认识是错误的。另外，错误地处置10年期内应属红旗渠新材料的资产，实为提前履行双方均未履行完毕的合同，不仅该资产处置的相应变现资金应作为共益债务给予红旗渠新材料，作为巨额投资的成套生产设备的应得产能收益，应当作为共益债务对红旗渠新材料给予清偿。对此，已被破产管理人接管的红旗渠电炭一方辩称，红旗渠新材料诉讼中涉及的资产属于破产财产，红旗渠新材料陈述的资产经营收益以及已经给付的租金这三部分不属于《破产法》涉及的共益债务相关规定，因此在处置红旗渠电炭的破产财产时，红旗渠新材料不具有优先受偿权。

就在该案重审期间，2021年5月27日，红旗渠新材料与[林州市晨阳商贸有限公司](#)（后更名为林州市辰信新材料有限公司，下称“辰信新材料”）签订权益转让协议书，约定由辰信新材料取得红旗渠新材料诉红旗渠电炭案件涉及权益的全部权利义务。2021年7月12日，林州法院裁定准许辰信新材料替代红旗渠新材料作为原告参加诉讼，红旗渠新材料退出诉讼。

2021年12月14日，河南永信资产评估事务所出具资产评估报告，评估结论显示委托评估资产在持续使用前提下，在2021年11月30日表现的市场价值评估结论为4.7亿元，其中新添附资产市场价值为1.2亿元，2019年9月10日至2028年12月31日经营收益损失为3.5亿元。

2021年12月25日，林州法院作出重审判决，确认辰信新材料享有红旗渠新材料为红旗渠电炭新添附房屋建筑物及构筑物、机器设备于2021年11月30日表现的市场价值1.2亿元所形成的添附财产，不属于红旗渠电炭的破产财产范围，其中可分割的部分财产，辰信新材料享有取回权；破产管理人在处置红旗渠电炭的上述财产时，应将红旗渠新材料添附的不可分割部分财产依据资产评估结论，就红旗渠新材料投入添附租赁物去除红旗渠电炭依协议约定享有相应产权比例价值以外部分，由破产管理人在破产清算时按照共益债务的清偿原则在拍卖、变卖价款中直接清偿给辰信新材料。

林州法院还确认红旗渠电炭破产管理人提请债权人会议于2019年10月15日出具的核查债权报告，由红旗渠新材料通过抵顶和给付的租金所申报的债权2025万元为共益债务，以及红旗渠新材料于2019年9月10日至2028年12月31日按2021年11月30日表现的市场价值的经营收益损失3.5亿元为共益债务。对此，红旗渠新材料享有破产程序的优先受偿权，由破产管理人在破产清算时按照共益债务的清偿原则在拍卖、变卖价款中直接清偿给辰信新材料。

重审宣判后，红旗渠电炭方面没有上诉，判决生效。

债权人的疑问

但这笔共计4.9亿元的共益债务，引起了红旗渠电炭其他债权人的争议。

红旗渠电炭破产管理人2019年10月15日做出的核查债权报告显示，辰信新材料及红旗渠新材料申报的债权均为普通债权：辰信新材料申报债权金额36万元，债权性质为货款；红旗渠新材料申报债权金额3.77亿元，债权性质为货款及预交租赁费，因证据不充分，管理人部分认定其中的2025万元为普通债权。

宝舜科技等债权人表示不解：为何在债权人以普通债权申报、管理人初审也认定是普通债权的情况下，林州法院却将2025万元的普通债权确认为共益债务？“林州法院、破产管理人拒绝向我们提供任何债权证据材料，也拒绝作出任何合理的说明。”赵振超表示，此外，在合同承包期内，红旗渠新材料并没有向红旗渠电炭支付任何承包费用，“我们在应收账款中，没有看到这笔费用，也就是说红旗渠电炭没有收到租金，现在反而还欠红旗渠新材料几个亿”。

宝舜科技等债权人还质疑红旗渠新材料、辰信新材料或为红旗渠电炭的关联公司，实际控制人均为王海玉。公开信息显示，王海玉现年46岁，林州市五龙镇人，1997年在林州市邮电局工作，曾任邮政支局长，2004年他创办红旗渠电炭，任董事长、法定代表人。王海玉曾是安阳市和林州市的人大代表，林州市十大杰出青年。

财新数据显示，红旗渠电炭初始注册资本50万元，后一路增资至6058万元，公司经营范围为石墨电极制造、销售。据财新了解，红旗渠电炭原始股东为王海玉、齐全周、王军海三人，王军海曾是红旗渠电炭石墨化分公司负责人。2013年2月20日，王军海将其在红旗渠电炭的605.8万元股权全部转让给王海玉；齐全周将605.8万元股权转让给王相周、李联慧二人。

红旗渠新材料成立于2014年6月，法定代表人彭文贵，经营范围也为石墨电极制造、销售等，该公司最初注册地址就在红旗渠电炭院内。红旗渠新材料原始股东为王军海、王秀荣，二人于2015年9月退出，其后投资人历经闫军杰、胡国云、彭龙等人，注册地址从红旗渠电炭院内迁出再迁入，到2019年1月再次迁出，2020年6月投资人变更为彭文贵全资持有。

财新注意到，红旗渠新材料的公开宣传资料中，公司的成立时间、所获奖项均沿用了红旗渠电炭的信息，如荣获2007年度河顺镇十强乡镇企业、2012年度林州市诚信企业等。

成立于2011年11月的辰信新材料注册资本1000万元，法定代表人郭彬，经营范围为石墨及碳素制品制造等。2018年8月，辰信新材料由王秀荣100%持股，不过仅半年后王秀荣从股东中退出，直至2022年5月，王秀荣又从该公司高级管理人员中退出。

另据财新了解，2015年9月，辰信新材料为红旗渠电炭一笔1200万元的借款提供连带担保责任，但王海玉出具的借条显示，这笔借款打到了辰信新材料的账户。

根据辰信新材料、红旗渠新材料的注册地址，财新并未找到这两家公司。郭彬对财新表示，其不认识王海玉、王秀荣。接近王海玉的人士称，王军海、王秀荣与王海玉是亲属关系。

2023年1月，财新在红旗渠电炭的厂房所在地看到，“红旗渠电炭”的招牌已被拆掉，但仍留有痕迹，厂区目前正在建设嘉隆新材料有限公司（下称“嘉隆新材料”）年产10万吨级超高功率石墨电极项目。

厂区的门卫说，现在的公司是嘉隆新材料，老板不是王海玉。据财新数据，嘉隆新材料成立于2020年6月，法定代表人郭仲若，经营范围为制造、销售石墨电极、碳素制品、石墨粉等。郭仲若对财新说，其与红旗渠电炭无关，也不认识王海玉。

但多名当地人士称，郭仲若大学毕业后到红旗渠电炭工作。2015年12月林州法院作出的一份民事裁定显示，在红旗渠电炭与另一家公司的买卖合同纠纷案中，红旗渠电炭方的委托代理人也名为郭仲若，职务是公司员工。

2022年11月15日，安阳中院表示，辰信新材料与红旗渠电炭破产相关纠纷一案，林州法院于2021年11月25日作

出判决，已经发生法律效力，经该院院长提交审判委员会讨论认为，该判决确有错误，应予再审，依照《民事诉讼法》规定，裁定该案由安阳中院提审，再审期间，中止原判决的执行。

财新获悉，辰信新材料与红旗渠电炭的共益债务纠纷案，已在2022年底再审开庭，安阳中院未披露庭审情况。财新辗转联系上王海玉。其表示，红旗渠电炭是同行业中比较有名气的企业，但2015年产品价格直线下滑，导致公司经营不善，无力还贷，全部资产被银行冻结。“我们不愿意破产，之前多次与债权人沟通还款方案，但协商不成，他们要求破产重组，后来又申请执行转破产。破产管理人接管企业后，我们也表示愿意和解，但对方表示无能为力”。

王海玉说，王秀荣、王军海是他的姐姐、姐夫，二人一开始注册了红旗渠新材料，但并没有实际参与经营，后来将公司卖给了其他人。他还说，对嘉隆新材料、辰信新材料等公司均不了解，也不认识郭仲若。

北京市盈科（南宁）律师事务所律师蒋玉告诉财新，共益债务的认定一般比较严格，因此以往少见以共益债的方式来逃废债。但共益债务的清偿顺序在职工债权和普通债权之前，而且是全额清偿，对比破产清算案件中普通债权通常10%—20%的清偿比率，确实容易产生巨大争议。

财产分配中止

36岁的侯见林是安阳相州会计师事务所（下称“相州所”）的一名注册会计师，在林州法院指定相州所担任红旗渠电炭破产管理人后，他作为管理人团队成员完成了债权申报审核、清产核资、审计、评估等工作。他告诉财新，历时三年多，这起破产案已进入财产分配执行阶段，却无法推动分配工作进行。“2022年2月，就已经将红旗渠电炭的资产拍卖完成。”侯见林称。

《红旗渠电炭破产财产分配方案》（下称《分配方案》）显示，截至2022年8月3日，红旗渠电炭资产总额为1.5亿余元，包括红旗渠电炭未抵押资产拍卖款项1.1亿余元，担保权资产拍卖款项4014万元，收回的债权额、往来款、管理人银行账户结息等款项18万余元。在扣除需优先支付的破产财产变价相关税费、清偿特定财产享有担保权的债权、破产费用及共益债务后，红旗渠电炭可供分配破产财产总金额为0元。侯见林称，按照这一版《分配方案》，普通债权人分不到一分钱。

2022年8月8日，红旗渠电炭破产管理人以其拟定的《分配方案》经债权人会议两次表决仍未通过，但内容及表决程序合法，有利于维护债权人利益，申请法院裁定认可。

2022年8月29日，林州法院作出民事裁定，认为《分配方案》系根据红旗渠电炭破产财产及负债情况制定，经该院审判委员会讨论通过，裁定对《分配方案》予以认可。债权额占无财产担保的债权总额二分之一以上的债权人如不服本裁定，可申请复议，复议期间不停止裁定的执行。对此，宝舜科技提出复议申请，认为破产管理人处分债务人重大财产不公开，《分配方案》不公开、不透明，债权确认金额存在重大异议，上述裁定损害了债权人的合法权益。

侯见林称，林州法院作出认可《分配方案》的裁定后，“民二庭一名法官又电话通知我停止财产分配，他说是上级的指示”。

更换管理人风波

红旗渠电炭破产过程中，宝舜科技等债权人多次要求更换管理人，认为相州所不具备办理红旗渠电炭破产案件的资质。

破产管理人是指破产案件中，在法院的指挥和监督之下全面接管破产财产并负责对其进行管理、估价、处置和分配的专门机构。根据河南省高院《关于规范企业破产案件管理人工作若干问题的意见》，重大复杂破产案件应该由具备一级管理人资质的中介机构担任破产管理人。《意见》明确，债务人的基本财产状况明确、有关财务会计报表完整且破产企业账面资产价值总额在1亿元以上的破产案件；债务人的基本财产状况不明确、有关财务会计报表不完整且破产企业账面资产价值总额在5000万元以上的破产案件；在全国或全省范围内有重大影响的破产案件；受理法院认为属于重大复杂的其他破产案件等，属于重大复杂破产案件。而河南省高院2022年3月公示的破产案件管理人名册显示，相州所属于二级管理人。此外，相州所此前为红旗渠电炭及其关联公司增资扩股出具过验资报告，债权人认为相州所作为破产管理人不能尽职尽责。最高法院《关于审理企业破产案件指定管理人的规定》第23条明确，社会中介机构、清算组成员在法院受理破产申请前三年内，曾为债务人提供相对固定的中介服务，可能影响其忠实履行管理人职责的，法院可以认定该中介机构、清算组成员与债务人存在利害关系。

侯见林告诉财新，2010年之前，相州所确实为红旗渠电炭提供过验资服务，“但那时我还在上学，2010年后，所里与红旗渠电炭之间未有业务往来，所以不存在利害关系，这符合相关规定”。

对于林州法院2021年12月25日作出的民事判决，宝舜科技等债权人认为，破产管理人在未召开债权人会议的情况下放弃上诉权利，导致给债权人增加4.9亿元共益债务，存在严重过错。“破产管理人对如此重大事项，不向债权人会议汇报，直接自作主张放弃对该案的上诉权，严重损害了债权人的合法权益。”

“我们是在判决生效后才知道此事。”赵振超认为，管理人对破产财产处置不透明，导致全体债权人没有办法对

处置财产的价格是否合理提出反对意见，并且变卖资产的程序不透明，在变卖资产时不是采用公开的网络司法拍卖方式进行，而是委托拍卖机构拍卖，也未通知债权人，“这不仅损害了债权人的知情权，也让我们失去了公平竞拍的机会，按照相关规定，我们债权人享有优先拍卖权”。

对此，侯见林解释，对债务人财产处置采用委托拍卖机构公开拍卖的形式，是为了使债务人财产尽快变现、充分溢价、降低破产成本、维护债权人利益，且财产处置方案是经林州法院认可后才实施的。

2022年10月，林州法院发布重新选任红旗渠电炭破产管理人公告，称本案属于重大复杂破产案件，决定采取竞争方式制定管理人，包括申报机构需办理过重大疑难案件，已办理终结的破产案件中，受到过省级以上单位表彰或入选省级以上法院典型案例的；申报机构可以派出的管理人团队不少于10人等共七项条件。

侯见林称，林州法院在未通知他的情况下，擅自更换破产管理人。“在此之前，我并未收到撤销我们管理人身份的相关法律文书，这完全剥夺了我们作为管理人的知情权、复议权、上诉权。”

2022年11月7日，安阳中院破产庭组织召开红旗渠电炭破产清算案管理人履职情况听证会。据财新了解，听证会主要针对破产管理人的履职情况，是否为红旗渠电炭及其管理公司提供服务，处置财产为何不优先选择网络拍卖方式而是委托拍卖公司拍卖等问题进行听证。

按照最高法院《[关于审理企业破产案件指定管理人的规定](#)》，如存在破产管理人与本案有利害关系；履行职务时，因故意或者重大过失导致债权人利益受到损害等情形，法院可以根据债权人会议的申请或者依职权径行决定更换管理人。此外，法院决定更换管理人的，应将决定书送达原管理人、新任管理人、破产申请人、债务人以及债务人的企业登记机关，并予公告。

相州所履职听证代理人、北京京本律师事务所主任连大有认为，林州法院更换该案破产管理人的公告不具有合法性，更换破产管理人必须有法定事由。“更换破产管理人应当作出书面裁定，且现任破产管理人对于更换的裁定应有救济途径，即进行复议。在没有对更换破产管理人作出裁定时，进行新的破产管理人公告不符合法律程序。”

而据河南省开封市中级人民法院官网消息，2022年12月15日，开封中院组织破产管理人协会代表召开座谈会，会上宣读了河南省高院对相州所等六家破产管理人进行惩戒的通报。对此，安阳中院回应财新表示，相州所是因为在林州的一起破产案件被惩戒，但具体原因不便透露。财新多次联系相州所，对方未予置评。

近年来，破产重整、破产清算等企业破产案例多发，在一系列爆雷后的破产案中，多多少少都能看到有债权人对法院指定破产管理人的质疑。在蒋玉看来，破产管理人容易受到管理人资质、利益或地方保护主义的影响，她建议各地法院建立更为公平公正的选任更换机制。此外，对广受关注的《破产法》修订，她建议出台更具可操作性的条款，尤其是要完善债权审核认定及职工社保和税务减免相关制度，以改变目前法条过于笼统和模糊的状态，从而实现债权公平清偿和矛盾妥善化解。□

版面编辑：王影

最新财新周刊 | 专访马来西亚贸工部长：经贸方为立命之所

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

尽管马来西亚从地缘政治中短期受益，但中长期而言，东姑赛夫鲁认为仍要拥抱全球化

文 | 财新周刊 王端、王小青、韩薇（发自瑞士达沃斯），杨敏（发自新加坡）

糯米糕、炸虾片、什锦豆，这些马来西亚的特色食品，一下拉近了我们与眼前这位采访嘉宾的距离。49岁的东姑赛夫鲁（Tengku Zafrul Aziz），年轻帅气。从地处热带的马来西亚来到寒风凛冽的瑞士小镇达沃斯，虽处寒冬，但其身后马来西亚的经济表现却很亮眼。

新冠疫情后，全球经济体都在复苏，最亮眼的区域之一莫过于东南亚，其中马来西亚GDP 2022年前三季度实现了9.3%的增长，远超预期。2022年马来西亚贸易额同比增长27.8%，创28年来新高。

东姑赛夫鲁是马来西亚国际贸易及工业部（下称“贸工部”）部长，新上任才两个月。他此次前往达沃斯参加世界经济论坛，首要目的就是和世界重新建立联系，以确保马来西亚的经济持续复苏，因为不少经济学家认为，东南亚的经济反弹只是昙花一现。而且过去两年，马来西亚受政治动荡和新冠疫情影响，海外投资人的信心大受打击，马来西亚国债占GDP的比重也达到上限，如何在不增税、不加剧底层民众困境的情况下缩减国债和预算赤字，正在考验新一届马来西亚安瓦尔政府。

东姑赛夫鲁在政坛复杂的马来西亚属于“新星”，用马来西亚前副总理敦慕沙·希淡（Tun Musa bin Hitam）的话来形容是“初来乍到者”（new kid-on-the block）。不过，Tengku的封号透露着他的贵族渊源，东姑赛夫鲁的母亲曾任2004年—2005年马来西亚总理府经济计划署（EPU）总监，父亲为一名商人。东姑赛夫鲁曾在英国留学，还曾修读清华大学五道口金融EMBA课程，不但讲一口流利的英文，还努力学习中文。他曾在多家金融机构任职，在金融业拥有超过20年的经验，2016年40岁出头时就获任马来西亚第二大银行联昌国际集团（CIMB）和联昌国际银行的首席执行官。

2020年马来西亚政治危机后，东姑赛夫鲁被时任总理穆希丁招揽入阁，担任财政部长。他在马来西亚第八任和第九任政府均担任财长一职，任内果断并迅速地推出多项财政刺激措施，减缓新冠疫情对马来西亚经济的冲击。

2022年11月，马来西亚大选一度陷入僵局，在最高元首阿卜杜拉杜拉的推动下，安瓦尔·易卜拉欣被任命为新一任总理。安瓦尔组阁时，邀请东姑赛夫鲁出任贸工部长，而安瓦尔本人兼任财长。

新加坡国立大学政治系副教授庄嘉颖向财新指出，政党背景不同的三任政府都可以重用东姑赛夫鲁，相信是看重他的专业背景和能力。东姑赛夫鲁是技术官僚出身，贸易与经济密不可分，安瓦尔政府委任其为贸工部长，也是希望经过多年政治动荡后，马来西亚可以重新回归“拼经济”，这与新政府的政权稳固息息相关。

贸易是马来西亚经济的重中之重。中国连续14年成为马来西亚最大的贸易国，美国亦是马来西亚最重要的贸易伙伴之一。东姑赛夫鲁农历春节前夕在达沃斯马来西亚馆接受了财新的专访，透露了今年中国之行的计划以及未来对于全球和区域贸易的思考，他希望中马之间的经贸关系能得到加强。

“贸工部长这个位置，需要平衡各种关系和利益。东姑赛夫鲁不仅有专业能力，而且有国际网络，八面玲珑。”庄嘉颖说。

看好疫情后的中国

财新：作为新上任的马来西亚贸工部长，能否分享一下今年访问中国的计划？

东姑赛夫鲁：随着中国疫情后重新开放，我们计划今年9月带领商贸团体访问中国。

中国是马来西亚最大的贸易伙伴，一直以来中国在马来西亚的对外贸易关系中处在十分重要的位置。中国不仅在对马来西亚的投资中扮演着重要角色，也在马来西亚企业的供应链中非常重要。在中国执行严格的入境限制政策期间，马来西亚的国际性企业受到了冲击。中国今年初重新对外开放国门，给马来西亚的企业和人民带来了希望。马中经济与政治联系紧密，相信中国的开放将对马来西亚带来积极影响。

更为重要的是，2024年是马中建交50周年。马来西亚是东南亚第一个与中国互设大使馆并建立官方关系的国家，马中建交50周年具有非凡的意义。作为贸工部长，我将致力于扩大两国经贸往来，为明年的这一重要时刻做好准备，确保马中贸易关系能维持积极良好的发展势头。

财新：中国疫情后再出发可能给东盟带来怎样的影响？

东姑赛夫鲁：从我们的角度来看，中国又回到了东南亚，将给这个区域的经济带来积极的影响。在2008年和2009年全球金融危机期间，当欧洲和美国陷入衰退时，中国帮助了全球市场和全球经济复苏；相似的，在2023年这

个全球经济充满不确定性的时候，正如国际货币基金组织（IMF）和世界银行在最新经济展望中所描述的那样，2023年将是艰难的一年，作为全世界最大的经济体之一，中国的开放一定会对东盟，乃至全球经济带来影响。

就东盟而言，我们一直维持着与中国的双边及多边关系，我们一直在等待中国的开放。我们理解中国对待新冠疫情的谨慎态度，尽管如此，我们对中国的开放仍感到兴奋。

我们已经感受到了中国开放对马来西亚和东南亚地区的直接影响。在泰国、新加坡乃至东盟的所有人都看到了近期旅游业的增长。第二个直接影响体现在供应链上。一些马来西亚的公司正在制订商业扩张计划，这都来源于中国开放带给它们的信心。来自中国的供应链更有弹性、更安全，将有利于马来西亚公司在中国进行投资。因此，我们看到越来越多的公司将中国的开放视为促进其增长的积极力量。

第三，我们也在关注整个东盟内部的贸易。随着中国的开放，东盟国家相互间的贸易肯定也会提高。目前，在全球化正受到威胁的背景下，中国的开放是积极的，因为中国支持全球化，而全球化对市场很重要。当涉及贸易时，支持全球化意味着有助于减少摩擦。

财新：你对中马关系未来的期待是什么？

东姑赛夫鲁：明年将是两国建交50周年，马中之间是非常积极的关系，马来西亚的经济受益于中国这棵大树。因此，希望在未来的50年里，这种积极的关系能持续下去。事实上，马来西亚即将受邀参加有关“一带一路”倡议的周年纪念会议。作为贸工部，我们将继续确保马中经贸关系在未来得到加强。

新兴市场声音

财新：让我们回到这次世界经济论坛，作为马来西亚贸工部的代表，什么是你们的优先议题？

东姑赛夫鲁：首先，这次马来西亚有各种各样的公司来到达沃斯，包括国营企业和私营企业。今年的目标是与全球的国家，特别是跨国公司重新建立联系，并重新参与到世界经济议题的讨论中。马来西亚作为一个非常开放的经济体，需要持续参加全球性的经济活动，并提醒各方马来西亚是一个理想的投资目的地。

我们到这里来主要有三个目标。第一，重新参与到世界性的活动中来，以确保人们了解马来西亚的一切。第二，马来西亚刚经历了一次大选。我们需要在这里讲述新总理以及新政府未来的计划，告诉各方这是一个稳定的政府，我们推崇合作，也准备好开放商业和经济。在此之前，各国对我们的稳定有很多担忧，我相信新政府为马来西亚经济提供了稳定性，这对吸引外国投资很重要。第三，我们也想了解全球大趋势，了解未来的挑战，并且发出马来西亚的声音。

在通常情况下，总是由发达国家、大国来展望世界经济。但马来西亚以及其他新兴市场，包括南美洲、南非等地区，也必须说出我们的故事。否则，政策和观点将被大国垄断。比如，没有人质疑ESG（环境、社会责任和公司治理）和可持续发展的重要性，但我们需要就如何实现这一目标达成一致。和许多新兴市场国家一样，马来西亚设有净零目标，希望在2050年达到碳中和，但是我们需要共同确保平稳地过渡到净零社会，确保这是一个公正、公平和具有包容性的过程。我们来到这里，是为了表明，马来西亚已经准备好成为实现可持续性和达到ESG目标所需的变革的一部分。

但同时，我们不希望他国利用ESG标准来决定马来西亚的贸易政策，例如欧盟提出了碳边境调节机制（Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM）。这个机制今年1月1日已经开始实行，并将在2027年开始完全执行。所有想要向欧盟出口商品的国家，都必须符合这个机制的规定。世界需要理解发展中国家、新兴市场、欠发达国家需要时间来进行相应的调整。因此，我认为在世界舞台上，新兴经济体的声音也必须被听到，这一点很重要。

附记：欧盟碳边境调节机制就像“碳关税”，本质是针对进口到欧盟的高碳排放产品征收额外的二氧化碳排放税。CBAM已于2023年1月1日启动，将对进口产品引入碳价格，或者说进口方需要为进口的货物支付相应的碳关税，以对应欧盟工业在欧盟排放交易体系（EU ETS）中的碳排放交易价格。如果进口方可以证明进口货物在生产所在国已经支付碳价格，则相应的数额将会从碳关税中抵扣。CBAM设置了3年过渡期，到2025年底，过渡期进口方需要报告进口货物碳排放情况；2026年开始全面执行CBAM，征收碳关税。

财新：在本次世界经济论坛有什么收获吗？

东姑赛夫鲁：与直接收获相比，更重要的是，我们与世界重新连接起来（reengagement）。我们了解到，有许多参会的国际企业和行业领导者正计划来到马来西亚，以了解更多的投资及扩张的机会。

实际上，我们从地缘政治中有所受益。地缘政治的竞争导致了供应链的再重组，包括“友岸外包”等重组模式。东盟被视为一个重建供应链的适宜地点，在新冠疫情期间，马来西亚的FDI（外国直接投资）增长达到了30%。这表明，想要扩张业务的公司正将马来西亚视为投资目的地之一。但我认为，地缘政治尽管带来了短期有利影响，但长远来看，我们确实需要继续拥抱全球化。这也是在我看来中国一直在关注的方向，但同时也有其他国家的政策制定者谈论全球化当中的安全问题。

附记：友岸外包，即Friend-Shoring，指在可信任的友好国家建立供应链，为拜登政府的主要贸易战略之一。

财新：有些人会认为全球化的黄金时代结束了，全球化将被区域化所取代。对此，你的观点是什么？

东姑赛夫鲁：我知道有很多关于全球化已经结束的讨论，但我认为，我们应该关注并支持再全球化（re-globalisation）。事实上，也有些人认为全球化只是放缓了，所以他们称之为慢全球化（slow-globalisation）。对我们来说，重要的是要认识到全球化所带来的成功。我们必须返璞归真，关注事实——人们为什么最初要推动全球化？

首先，这很简单，全球化带来了资源的有效分配，使得消费者能以负担得起的价格享受全球商品和服务。当供应链被破坏，全球经济将须承受很多风险，比如物价上涨、生活开支增加，并最终导致通货膨胀。而且，出于地方保护主义，许多国家希望阻止产业外流，用财政来补贴本国企业。

在这样的情况下，资金不会被有效利用，钱被用于非生产性目的，这意味着去全球化是昂贵的。我们还看到，去全球化也来源于现在正发生的地缘政治事件，比如俄乌冲突。这让供应链的安全问题再次成为大家的关注重点，特别是在能源方面。全球化与去全球化之间需要有一个平衡，在某一个方向上走得太远，从长远来看，世界人民将不得不为此付出代价。

财新：你对中国国务院副总理刘鹤在世界经济论坛的发言有什么看法？

东姑赛夫鲁：中国是我们的头号贸易伙伴，从马来西亚的视角看，我对刘鹤副总理的谈话持积极态度。事实上，中国对全球化的看法是正确的，世界也希望中国能够继续关注和推动全球化进程。我认为重要的是，像欧盟、东盟这样的组织能与中国展开合作。

现在所有这些都清楚，中国对全球经济如此重要。我们期待着全球领导人，特别是中国、美国和欧盟地区的领导人，继续维持相互间的联系。今天的主要问题是全球国与国的交流需要加强。作为中等规模国家，马来西亚希望在国际交流中看到信任。我认为，中国、印度、美国及欧盟等大国之间都需要建立信任，而且我相信独立且平等的信任是可能的。一旦信任恢复，世界经济和全球人民将从中受益。

财新：美国政治人士提出的“抨击中国”（China Bashing）在一定程度上影响了美国舆论，你认为中美之间商业性的关系在多大程度上会被政治因素破坏？

东姑赛夫鲁：我希望所谓的“抨击中国”只是一种政治辞令。与私营部门的公司交谈时，你会看到许多公司希望中美之间的贸易能继续增加。我们国家也正关注安全问题，但这不能以牺牲增长为代价。一旦在安全方向上走得太远，人民生活就会受到影响，所以政策制定者需要在发展和安全中考虑一个平衡。

经贸方为立命之所

财新：马来西亚同时加入了CPTPP以及RCEP，对马来西亚来说，如何处理中美关系问题？

东姑赛夫鲁：我们不会偏向任何一方，我们也不需要偏向。全球化本身不是一个需要选边站的过程。事实上，自从1957年独立以来，马来西亚从来没有选边站，我们最大的两个贸易伙伴就是中国和美国。虽然美国不是CPTPP中的一部分，但对我们来说，为了商业和经济利益，需要继续和中美任何一方保持联系。这同时也是全世界需要关注的问题。

重要的是比较竞争优势。关于竞争，中美两个市场对马来西亚来说都十分重要，我们不希望利用不平等的优势从中占便宜，也不希望把几十年来建立的双边关系视为理所当然。对马来西亚这样中等规模的新兴经济体而言，重要的是我们需要用一个全局性的视角去做判断。我们希望看到中国和美国之间的贸易繁荣，这将令我们从中受益。事实上，在全球范围内，每个人都能从中受益。

财新：马来西亚对中国申请加入CPTPP的态度是什么？

东姑赛夫鲁：我们的态度很简单，我们对中国加入CPTPP持支持和积极态度。

财新：你对CPTPP以及RCEP这两个贸易协定有什么看法？它们在多大程度上能对马来西亚的经济增长带来好处？

东姑赛夫鲁：2022年3月RCEP在马来西亚正式生效，此外，我们在2022年11月左右签署了CPTPP。我们已经看到了这两个自贸协定给马来西亚经济带来的影响。最近公布的数据显示，2022年马来西亚贸易额创纪录地达到了2.8万亿马来西亚林吉特（约合6600亿美元），已经超过了我们此前设定的2025年的贸易目标。这表明此类贸易协定对马来西亚的经济以及企业发展带来了积极作用。贸易数据是GDP的组成部分，所以这对马来西亚的整体经济表现有积极作用。事实上，马来西亚2022年的GDP数据有一个非常强劲的表现，单是三季度就录得了同比14.3%的经济增长。

附记：《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）于2022年1月1日正式生效，目前包括东盟10国、中国、日本、韩国、澳大利亚、新西兰等15个成员国。《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》（CPTPP），原称为跨太平洋伙伴关系协定（TPP），最初为亚太经济合作组织成员发起的促进区域贸易自由化的协定，2017年美国退出TPP，改组为CPTPP，目前有新加坡、澳大利亚、文莱、加拿大、智利、日本、马来西亚、墨西哥、新西兰、秘鲁和越南等11个成员，英国、中国大陆、中国台湾、厄瓜多尔和哥斯达黎加已经申请加入协定，印尼、越南、泰国等东南亚

国家也表明了加入意愿。

财新：马来西亚经济迅速反弹的同时，也面临诸如通胀风险、信用风险、地缘政治风险等。在这样一个充满危机的时代，你对马来西亚未来经济的走向持什么看法？

东姑赛夫鲁：正如我之前提到的，马来西亚是一个非常开放的经济体。因此，全球政经局势直接影响马来西亚经济。在2023年，我们官方预测马来西亚经济增速虽然与2022年的7%—8%相比会明显放缓，但仍将保持4%—5%的幅度。展望未来，投资和贸易对马来西亚非常重要。马来西亚的通胀率目前控制在4%左右，这是在我们使用财政储备对能源、食品价格进行补贴的情况下，长期来看，这对政府会造成一定的负担。

附记：全球经济数据库CEIC显示，2022年9月马来西亚政府债务占GDP的比例达61.6%，而2020年1月新冠疫情暴发时为52.4%。

财新：马来西亚刚经历了一场大选，这场大选会对国家内部带来什么挑战？作为贸工部长，你未来会关注什么？

东姑赛夫鲁：总的来说，选举是一件好事。因为国民会对选举结果有一定的期待。马来西亚新政府将开启新的五年任期，所以我们还有五年的时间来制定正确的政策，实施对国家和马来西亚人民有利的政策。

贸工部目前主要考虑的一个问题是可持续发展。首先，我们正考虑为马来西亚的企业制定ESG标准及框架。第二，是“做生意”。东南亚区域内的市场竞争越来越激烈，之前马来西亚的生产力在这个区域内是领先的，但现在每个国家都赶上了。

马来西亚需要重新审视自身战略。我去年12月才就任贸工部长，我的主要关注点将是如何使马来西亚成为更有吸引力和便捷的投资和贸易目的地，我认为还有很大的改进空间。

财新：你对中国的重新开放持积极态度，不过，在过去三年的疫情期间，世界上对中国供应链的担心很多，你如何看待中国供应链复苏？如何看待平衡中国和东盟国家之间的供应链关系，特别是未来的供应链合作前景如何？

东姑赛夫鲁：供应链重组会对东南亚带来积极的溢出效应，但这个过程不是短期的，是中长期的。企业建立新的供应链要有所规划，需要3到5年的时间，工厂准备好所需的東西，可能就至少要3年。

我们已经看到有企业进行了资金准备，将在2到3年内完成投资。实际上，这类对东南亚的投资不仅是来自欧美国家，中国公司也参与其中。我们也出台了一些举措，因为供应链重组不仅仅是投资的扩张，还涉及诸如人力资本等一系列问题。在后疫情时代，许多国家出现了劳动力不足。想让其他国家放心投资，必须拥有完善的基础设施、合适的人力生态、相关的技术储备等配套。正因为马来西亚拥有良好的基础设施和劳动力，因此正从中受益。

当我们与美国东盟商会、中国商会对话时发现，他们比政策制定者更乐观地看待中美纷争。美国、欧洲、日本商界，仍然希望与中国开展贸易。贸易问题并不像乌克兰、俄罗斯问题那样黑白分明。

当我与这些国家的人交谈时，在很多噪音中，他们依然明确未来的市场在哪里。印度今年人口已经超过中国了。作为区域内人口最多的国家，中国、印度甚至印尼就是未来的市场。美国可以有反对意见，但欧洲、美洲国家都将看向中国和印度，去寻找市场。所以，我认为我们需要回归事实层面去理解现在世界上的噪音。

我希望世界领导人最终明白，什么才是最重要的——全球经济继续增长，以便人们未来能拥有政治和经济上的稳定。

财新：你担心强势美元给新兴经济体带来负面影响吗？

东姑赛夫鲁：强势美元已经几乎影响到全球各个国家了。我认为，更重要的是，我们需要重新思考货币政策如何支配全球经济。美国的货币政策是为美国国内经济状况而制定的，但不幸的是，美国的货币政策会对全球经济造成影响。

对于东南亚，特别是较小的国家，财政赤字在上升，因为它们无法补贴上涨的能源价格，它们也不是能源净出口国。这些因素导致这些国家的生活成本上升和经济增长放缓。我认为，从长远来看，货币政策改革需要长期的努力。那些与美国经济相关性较小的国家，必须开始减少对美元的依赖并使支付模式多样化。

应楚言（实习）对此文亦有贡献

版面编辑：王影

最新财新周刊 | 湿地城市常熟样本

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

常熟首提“小微湿地”概念，以基于自然的解决方案实现全域湿地保护，为经济发达地区的湿地保护和国际湿地城市创建提供了中国范例



2018年7月，江苏常熟，尚湖国家城市湿地公园。常熟境内水网交织，“土壤膏沃，岁无水旱之灾”。2022年12月，因“城市发展与湿地保护创新模式”摘得保尔森可持续发展奖年度“自然守护”奖。图：受访者提供

文 | 财新周刊 杨玉琪

江南水乡，城市多地势低平、河网密布，“贴水成街、就水成市”。生态环境意义上的“湿地”，也在这些城市广泛分布。

按《国际湿地公约》的定义，湿地指天然或人工、长久或暂时之沼泽地、湿草甸、泥炭地、河边洼地或漫滩地带等。它与森林、海洋构成地球上的三大自然生态系统，在维持生态平衡、保持生物多样性和珍稀物种资源以及涵养水源、蓄洪防旱、降解污染、净化水质、调节气候、补充地下水、控制土壤侵蚀等方面，均有着重要的生态功能。

2022年12月，江苏省常熟市因“城市发展与湿地保护创新模式”（下称“常熟模式”）摘得保尔森可持续发展奖年度“自然守护”奖。保尔森可持续发展奖由保尔森基金会与清华大学联合主办，自2013年起每年颁发一次，对在中国境内推行的创新性的、可复制的、具有经济和环境双重效益的市场解决方案进行表彰和奖励。

颁奖词介绍，自上世纪70年代以来，全球湿地减少了35%，湿地退化成为城市化进程中面临的紧迫挑战。常熟率先提出“小微湿地”的概念，利用“基于自然的解决方案”（Nbs）建设“国家湿地公园、省级湿地公园、湿地保护小区、市级重要湿地、湿地乡村”五级体系，实现全域保护，自然湿地保护率从2011年的5.5%增加至2021年的65.4%。经量化，2021年其湿地生态系统服务价值约993亿元，占常熟市GDP总量的30.9%。

“我们一直的想法就是探讨如何在人口众多、土地资源有限的情况下，既要城市的发展，又要湿地的保护。”常熟模式的主要创建者、中国生态学会湿地生态专业委员会副主任安树青介绍，20世纪70年代，美国、澳大利亚、英国等国开始将城市发展与城市湿地环境相结合，并在城市的规划中综合考虑城市湿地的设计与保护。中国的湿地保护工作起步较晚，约从2000年后才开始着眼关注城市湿地，着力应对湖泊和河流污染、天然湿地大片消失、湿地严重退化等问题。

1992年，中国加入《国际湿地公约》，成为第67个缔约方。据中国政府网，中国湿地保护经历了摸清家底和夯实基础（1992年—2003年）、抢救性保护（2004年—2015年）、全面保护（2016年—2021年）三个阶段。

在刚刚过去的2月2日第27个世界湿地日上，官方披露中国共有82处国际重要湿地，面积764.7万公顷，居世界第四。全球43个国际湿地城市中，中国占13席，为数量最多国家。世界自然保护联盟理事及亚洲区成员委员会主席、中国科学院生物多样性委员会副主任马克平称，常熟项目为经济发达地区的湿地保护和国际湿地城市创建管理提供了中国范例。

“应该说，常熟的湿地保护确实是在好的时间点，有好的资源、理念、队伍，相对来讲湿地工作做得比较靠前一点、早一点，进入了良性循环。”常熟湿地保护管理站站长戴惠忠总结道。

禀赋与限制

常熟地处苏南，是由苏州代管的县级市，南北接昆山、张家港等工业强县。长江从常熟东北边擦身而过，构造了其与南通隔江相望的岸线滩涂。而望虞河则一路向西南穿过常熟城区，途经尚湖、南湖荡，接入无锡太湖。“土壤膏沃，岁无水旱之灾”的常熟境内水网交织，当地地名中，常见的江、河、湖之外，还嵌有塘、浦、泾、浜、湖、荡、港、渠、溇等字。戴惠忠介绍，常熟不乏人工湿地，多为先民出于精耕细作需要修建的小型水利工程或养殖水域。

2009年，在林业部门工作的戴惠忠因林业调查经验丰富，被抽调参与第二次全国湿地资源调查（下称“二调”）。他发现，湿地的历史始终充满人的导向因素，“去改造也好，去保护也好，一开始就是为了从湿地里得到我们所需要的的生活物资，从最初捕鱼捉虾，之后改造种植水稻，我们对湿地都是有诉求的”。因农业社会的人类力量有限，这些诉求对湿地或自然的破坏力不大。在人得到生产生活资料的同时，湿地也按照人的改造在演变、演化。

对比国内其他地区，戴惠忠意识到江南水乡的湿地有自己的特点：人口密度较大、人类活动频繁，无法为保护湿地将原住民完全迁出。他表示，有些地方可以把湿地做成一个大景观，做到城市是城市、湿地是湿地，但常熟不具备这样的先决条件。“其他地方的湿地或许对地球、地区作用很大，但城市本身和居民不一定能感受到。而在常熟，对湿地环境的好坏，老百姓的感受是很明显的”。

戴惠忠称，对常熟湿地摸底后，根据湿地的实际情况、湿地跟人类的关系，他们认识到，做保护规划时，人必须作为湿地中的重要部分，“要顺应自然，不能再按照过往‘生产力就是征服自然、改造自然’的观念，一定要有所改变”。这也成为常熟湿地工作与传统园林理念的主要不同。

经二调摸底，常熟着手建设湿地公园，将原为风景区的沙家浜芦苇荡划分出湿地保护保育区、水绿植被恢复区等功能区。戴惠忠坦言，囿于当时国内湿地概念还不广泛，城市大开发尚未兴起，地方建设湿地公园的初衷相对简单，“该保护就保护，该拿牌子打响知名度，这方面考虑要多一点”。2009年12月，沙家浜获批国家湿地公园试点。

戴惠忠回忆，沙家浜芦苇荡的设计几易其手，最初的风景区定位时期由同济大学操刀做规划，后承包给园林设计公司，设计方案均偏向园林景观。成为国家湿地公园试点后，又交由南京林业大学按《[国家湿地公园总体规划导则](#)》重新规划，其间开展湿地生态林种植、观鸟廊亭建设等工作。

当时正值常熟施行“科技镇长”政策，即从省内高校、科研院所聘请科研人员到基层任职。据戴惠忠回忆，2009年前后，由一位来自南京大学的科技镇长牵线，常熟市政府与南京大学筹划共建湿地方面的研究院。2012年，南京大学常熟生态研究院（下称“南大研究院”）成立，曾主持太湖流域水生态功能分区、围填海对湿地生态服务功能影响等重大课题的安树青出任该学院院长。

不同于过往以技术手段实施生态治理的主流方式，南大研究院推崇“基于自然的解决方案”。这一理念最早由世界银行于2008年提出，在世界自然保护联盟提交给第15届联合国气候变化大会的报告中被定义为“通过保护、可持续管理和修复自然或人工生态系统，从而有效和适应性地应对社会挑战并为人类福祉和生物多样性带来益处的行动”。

沙家浜国家湿地公园规划最终由南大研究院完成，并在2013年成为国内34家国家湿地公园之一，陆续开始鸟类监测，并以水系沟通、水生植物种植、浅滩营造等完善湿地生态系统。2015年，其规划总面积扩大至414.03公顷，湿地范围东扩北扩，功能分区调整为湿地保育区、湿地恢复区、科普宣教区、合理利用区和管理服务区。“我们做了清淤筑坝、修复植物，根据不同野生动物栖息地的要求塑造水位植被，包括保育区等，湿地的元素就比较多了。”戴惠忠回忆道。

[常熟沙家浜虞山尚湖旅游服务有限公司](#)湿地办公室副主管殷玉婷向财新介绍，目前沙家浜湿地公园中的湿地面积达307.91公顷，湿地率达74.37%。

沙家浜尝试成功后，常熟又先后建立了南湖、泥仓溇省级湿地公园，昆承湖湿地保护小区等项目，逐渐走向全域湿地保护。根据保尔森奖的申报材料，截至2022年10月，常熟共有1个国家湿地公园（沙家浜）、1个国家城市湿地公园（尚湖）、2个省级湿地公园、3个省级湿地保护小区、8个苏州市级重要湿地和123个湿地乡村，形成了五级保护体系，全市自然湿地保护率从2011年的5.5%增加至2021年的65.4%。

仍在修复中的南湖湿地公园主管陆建平向财新介绍，南湖公园应用了原位生态渗滤岛、草本沼泽湿地和森林沼泽湿地三种Nbs修复模式，分别对现有塘埂进行地形改造，实施湖底清淤疏浚，并将淤泥原位利用堆砌成新的堤岸，防治淤泥的二次污染；将湿地分割成小的区块，通过涵管贯通水系，以湿地植物和微生物净化污染；以及用清淤后的底泥抬高湖底，恢复水生植物。

多位受访者介绍，作为常熟湿地保护工作开端的尚湖国家城市湿地公园，其原址上世纪70年代曾围湖造田，但土壤性质等不适宜作物生长，粮食产量不高，原生环境恶化。自上世纪80年代起退田还湖、还湿，不过当时决策者对湿地并无多少概念，因其靠近城市而被改建为休闲景区，近年来再发展成湿地公园。

2013年，常熟市曾花费16亿元围堤吹填，在望虞河口外侧、长江边打造万吨级的沿江港口和“铁黄沙”中转物流岛。然而工程过半时，2016年中央召开推动长江经济带发展座谈会，限制长江沿线搞大开发。物流岛建设随之搁浅，铁黄沙随之转向发展生态湿地，具体仍在规划中。

国际湿地城市认证

2013年，多次参与国际湿地大会的安树青提议常熟向国际生态学协会争取承办四年一次的全球性湿地会议。该会议原计划选址办会经验丰富、交通便利的南京，但安树青认为常熟湿地资源更丰富。

“我们觉得这是个好事情，但顾虑也挺多，最主要顾虑我们常熟的湿地究竟在国内国际的水平怎么样？不要开个会觉得中国的湿地保护水平很差，那影响就大了。”戴惠忠称，最后出于提升常熟国际影响力、接待能力、湿地保护水平的考量，常熟市政府同意申办。程序审批时，原国家林业局也提出担忧：常熟能体现中国的湿地保护水平吗？

最终，经过包括原国家林业局湿地保护管理中心主任马广仁在内的多轮考察和三年筹备，第十届国际湿地大会于2016年9月在常熟举办，来自72个国家的800多名湿地领域专家学者和管理工作者齐聚常熟，共同探讨湿地城市、滨海湿地与全球变化、河流湿地与人类文明发展、国内外湿地保护的成功经验和模式等议题。

大会最后一天通过并发布了《湿地常熟宣言》，倡议开展国际湿地城市认证。该宣言认识到湿地在城市防洪、改善城市居民健康方面具有重要作用，国际湿地公约认证的湿地城市具有长远意义；呼吁各地区城市管理者通过恢复湿地，实现湿地价值，来进一步美化城市，促进城市防洪、生态旅游、儿童教育，为城市居民提供健康和幸福。



2019年12月，南湖省级湿地公园。图：受访者提供



《国际湿地公约》全称为《关于特别是作为水禽栖息地的国际重要湿地公约》，各缔约方1971年2月2日在伊朗拉姆萨尔签订了该公约，旨在保护全球湿地及湿地资源。安树青介绍，2008年，第十届湿地公约缔约方大会（COP10）开始关注“湿地和城市化”。韩国和突尼斯在2009年提出湿地城市认证的概念，于2015年COP12上通过，确定包括城市具备已提供生态系统服务的重要湿地，保护了湿地及其生物多样性、水文完整性等服务，在空间规划和城市综合管理要素中考虑了湿地的重要性等6条认证标准。

“2016年倡议后，2017年就开始发布认证指标了。我们国家也出了文，一个是怎么申请，一个是怎么来评判。湿地城市认证一下就进入实质性操作的阶段。”安树青称。

2017年7月，原国家林业局印发《[国际湿地城市认证提名暂行办法](#)》，明确组织单位、提名条件、提交程序等，每3年开展一次认证提名。同年8月，中国《国际湿地公约》履约办发布《国际湿地城市认证提名指标》，从湿地资源本底、保护管理条件等4方面列出15项指标，启动中国国际湿地城市认证。

2018年，常熟与哈尔滨、海口、银川、常德、东营被评为首批“国际湿地城市”，也成为惟一入选的县级市。同年1月，“城市发展与湿地保护国际研讨会”在常熟举办；11月，《湿地公约》官网发布《城市发展与湿地保护最佳实践指南》，常熟入选其典型案例。

为何在湿地保护中强调城市？安树青解释，湿地蓄水防洪、调节气候的功能在城市中作用明显，是“不容破坏的绿色基础设施”，但城市建设和人类活动不断扩张，容易使湿地消失或破碎化，功能受损。

戴惠忠认为，一方面，城市是高度智能化的人工生态系统，食物供给和废物处理“输入、输出两头在外”，十分脆弱，湿地能提高其抗风险能力，“而且湿地的‘海绵’功能比人类设计的要强大得多”；另一方面，工业化后，城市对湿地的破坏能力大幅增强，他们希望通过保护湿地推动城市进入理性、生态发展。“我们实际上觉得，如果不保护好湿地，对城市本身的危害很大，发展可能也是不可持续的”。

根据安树青主编、中国生态学会组织编写的湿地中国科普丛书之一《楼宇秘境——城市湿地》，城市仅占地球表面的2%，但使用着全球75%的自然资源，产生了70%的废物。截至2022年，全世界已有约一半人口居住在城镇地区。据估计，到2030年，世界上人口超过1000万的特大城市数量将从31个跃升至41个，大部分在亚洲。

因具有特殊的物理水文性质，湿地可以保持高于它自身重量3—9倍或更高的蓄水量。它通过调节河川径流、补给地下水和湖泊蓄水等方式调节城市过境洪水或突降暴雨；亦有研究表明，湿地的蒸散是水域面蒸发的2—3倍，蒸发的水量越多，拥有水体的地域温度越低。大规模与大强度的水体蒸发，让近地面的空气中水分含量增加，从而降低区域温度，缓解城市高温。大大小小的城市湿地相互作用，沟通联系，也能改善城市受损的生态功能，提高城市生态的稳定性。

王龙欢等学者对北京、上海、广州1980—2015年气候要素、城市绿色基础设施形态特征演化的研究发现，随着城市湿地等绿色基础设施增加，城市扩张速度减缓，气温也有所降低。湿地作为其中重要部分，缓解城市洪水、改善水质、减缓城市热岛效应等气候变化和极端事件的影响，在降低城市灾害风险方面发挥了重要作用。

常熟市水务局副局长闻振东介绍，苏南多平原，常熟没有水库，但时常面临长江和太湖汛情。湿地可发挥“蓄、渗、滞”作用，暴雨时蓄水，不断下渗腾出余量，自我调节。“作为水利部门，我们提倡地块增加容蓄量、渗透量，提倡保留低洼地作湿地，为防汛安全发挥更大作用。”他说，平原地区的水利和湿地保护有一致性，“你湿地做得多，我防汛排涝压力就小”。

首提小微湿地

湿地在城市中分布的一大特征是面积相对较小，原多见于江南、岭南地区。中国湿地保护实行名录管理，重要湿地优先，再逐级保护，湿地管理部门仅对名录内湿地负责。一般来说，集中连片的湿地首先受到关注和资源倾斜，被列入重要湿地名录，建设为湿地公园等，小面积、破碎化的湿地保护工作则相对滞后。

安树青结合常熟域内“房前屋后有水塘”和对城市湿地破碎化的观察，2014年率先提出“小微湿地”的概念，并在2016年第十届国际湿地大会上向原国家林业局参会代表反映其重要性。他认为，当时中国的湿地保护经前期的抢救性保护发展到全面保护阶段，是一个很好的时机。“抢救性保护是针对大面积的湿地，到全面保护时，把这些小的、重要的湿地也保护起来”。

因概念新，小微湿地在学界尚无统一界定。在中国，由于二调的起调面积为8公顷，为与其衔接，小微湿地通常指面积在8公顷以下的小型湖泊、水库、坑塘、人工湿地、河溪、沟渠等。

安树青介绍，有研究表明，一个大的地理区中拥有数量众多的小型湿地，在特定情况下能比同等面积的独立大型湿地发挥更重要的生态功能。例如，十片面积1公顷的湿地和一片10公顷的湿地相比，其周长更长、边界更多，会有更多不同种类生境，生物多样性和水质净化等功能也较强。

小微湿地分布广泛。以常熟为例，除了长江沿岸为连片的重要湿地，村镇、居民聚集地周边均为小微湿地。戴惠忠介绍，常熟小微湿地面积占比不到20%，但数量多、分布广，“每一个村落、每一个城市的角落，都有小微湿

地存在”。

城市和乡村小微湿地的生态功能和保护要求不同。安树青称，城市中的小微湿地景观性要求高，比乡村更像一个规整的公园，其水质净化功能不如乡村明显，但保留了生物多样性、景观和接纳洪水的功能。

在戴惠忠看来，城市小微湿地大多已经定型，生态修复空间有限，“要么以前就填掉了，要么已经保护起来”。他介绍，城市中的小微湿地一般由住建部门设计小公园、小游园的形式加以保护，例如苏州的口袋公园、街心公园。“只要有水的地方，哪怕只有几十平方米，都已经做了绿化、游步道，但因为建设得早，很可惜设计中人工的、园林化的东西太多了。”他说，目前正通过生态护岸等措施植入生态的元素，但作用较小。

乡村小微湿地则“面广量大”。戴惠忠称这是常熟乃至江南水乡湿地的特色，而且与老百姓的生产生活密切相关，保护起来对新农村建设和其他各方面都有好处。

2016年，安树青团队提出基于小微湿地的湿地乡村农业生产、农村生活与生态保护的“三生融合”发展模式。南大研究院副总工程师张轩波介绍，考虑到小微湿地多在农村或城郊靠近人群聚居区的特点，如果单纯做湿地保护，资金渠道少、动力弱，也不产生经济效益，难以维系。过往国家投入资金保护的往往是有重要功能的湿地或大型湿地，“一旦保护起来，老百姓基本不参与进去”。

而初步统计，常熟大概就有2000多个小微湿地。“我们就在思考能不能人不迁出，也能保护起来？”张轩波以水稻种植和鸟类栖息的矛盾为例，假如种生态水稻或农业有机稻，提高产品附加值，既能生产，保证了收益不减少，也不影响鸟类栖息，“那么人工小微湿地还可净化农户污水，改善居住环境，生态保护了，收益没减少，居住环境也好了，生态、生产、生活这‘三生’就融合到了一块”。

沉海圩和泥仓溇是常熟主要的小微湿地修复与利用案例，分别位于常福街道和董浜镇观智村。安树青介绍，沉海圩地势低洼，形成了大面积的湿地生境，以河流为纽带，“湿地、农田、农户比较多，所以给它分块、分区域，作为一个整体来打造”，田居水带交错型的村落景观、滨水林带主导型的河道景观、农田湿地主导型的田间景观和水体湿地主导型的养殖塘景观模式交错分布。

泥仓溇多河流和沼泽湿地，因大量养鱼、水系不连通、污水直排致湿地污染较重，规划以水质净化为主导功能。张轩波介绍，首先连通水系，恢复沉水、挺水植物，对养鱼作密度要求；同时，人工修建小微湿地净化农业污水，例如在成片水稻田中利用边角料做小微湿地，解决外源进入河道的水质污染问题。

2018年，中国在《国际湿地公约》COP13上首次提交《小微湿地的保护和管理决议》草案并获通过。2019年，国家林草局《[关于贯彻乡村振兴战略规划的实施意见](#)》提出，推进乡村小微湿地保护建设，出台乡村小微湿地保护和修复标准，并在常熟举办了首届小微湿地研讨班。

量化“反哺”价值

中国的湿地保护工作起步较晚。据中国政府网，中国湿地保护经历了摸清家底和夯实基础（1992年—2003年）、抢救性保护（2004年—2015年）、全面保护（2016年—2021年）三个阶段。也就是说，真正的保护工作是在2003年之后才启动的，比发达国家晚了30多年。

土地性质归类和湿地资源未受重视，是湿地保护起步较晚的主因。安树青认为，此前湿地在国土资源调查中一直被归入“待利用地”，未能充分展示出其独特性与重要性，“‘三调’（第三次全国国土调查）才把湿地单独拎出来，有了湿地这个土地类型，但也不完全充分，主要是一些沼泽地，其他的还没有分出来”。

2021年8月发布的三调主要数据公报显示，土地利用类型新增“湿地”为一级地类，与耕地、园地等并列。自然资源部副部长王广华称，此举是“考虑到湿地的生态功能与林地、草地、水域等有很大不同”。三调同时将原归属于林地、草地、水域及水利设施用地的“红树林地”“森林沼泽”“灌丛沼泽”“沼泽草地”“沿海滩涂”“内陆滩涂”和“沼泽地”等7个二级地类归入“湿地”。

戴惠忠认为，从湿地获益的直观感受不明显，是保护较晚的另一原因，而生态服务价值量化或许能解决这一问题。2016年第十届国际湿地大会“湿地与城市论坛——湿地让城市更美好”分论坛上，有专家曾强调，自然资本的核算应该得到重视，城市中最重要资本应该是湿地，呼吁政府重视自然资本的核算意义。

自然资本核算即以货币化评价结果阐释自然资源的重要性，包括统计生物性和非生物性的自然资源存量及其通过生态系统服务向人类社会提供的效益等工作。

量化生态系统服务价值既是直观呈现，也是顺应近年国家推进生态系统生产总值（GEP）核算的趋势。GEP是国内主流的自然资本核算方式之一，沿用联合国千年生态评估报告框架，将生态系统服务分为供给服务、调节和支持服务、文化服务，GEP为这三者之和。2021年4月，中共中央和国务院共同发布《[关于建立健全生态产品价值实现机制的意见](#)》，鼓励地方先行开展生态价值核算。至今已有深圳、浙江、福建、山东等省市发布地方GEP核算指南或技术规范。

保尔森奖申报材料显示，常熟市广泛分布的湿地在调蓄洪水、调节气候、净化水体、维持生物多样性、改善区

域生态环境等方面产生了巨大的生态环境效益，估算结果显示，2021年常熟市湿地生态系统服务价值约为993亿元，占同年常熟市GDP（2672亿元）的30.9%。其中，间接价值约为825亿元。同时，生态环境改善促进招商投资，如昆承湖2021年启动的“金融科技岛”，在不到一年时间内引进了上海高金金融研究院等20多个项目，推动了当地经济发展。

负责测算常熟湿地生态系统服务价值的南大研究院监测评估部部长傅海峰介绍，按照张翼然等学者2015年发表在《生态学报》的《中国内陆湿地生态系统服务价值评估——以71个湿地案例点为数据源》，以2008年为基准年，得到湿地产品输出、涵养水源、调蓄洪水、保持土壤、固碳、释氧、调节气候、净化水质、生物栖息地、旅游休闲和科研教育功能的单位面积平均价值量分别为294.7万元、893.3万元、927.7万元、333.0万元、180.2万元、178.0万元、963.4万元、578.9万元、130.4万元、92.8万元和46.3万元/平方千米。

常熟市以上述论文评估结果为基础，与2021年常熟人均GDP和2008年全国人均GDP的比值相乘，估算出2021年常熟湿地各项功能单位价值量，结合现有湿地面积，得到其服务价值约993亿元。其中，产品输出、旅游休闲、科研教育三项直接价值约168亿元，其余为间接价值，约825亿元。傅海峰称，该组数据使用方法简单，结果未经相关的评审和论证，仅作申报保尔森奖使用。

他解释道，选择这一方法，一是由于该论文搜集了东北平原及山区、青藏高原区、东部平原地区等71个有效湿地案例，数量较多、类型较全，具有普遍性；二是考虑到《生态学报》的权威性。2020年傅海峰也曾以此方法做过量化，此次主要更新生物多样性、水质断面考核达标率、鸟类观测等易于测量的数据。

傅海峰称，核算中尚未考虑常熟的地域特殊性，“这边河网密布，防洪这块的功能应该是很突出的”。但因只用一种方法核算，其借鉴性和准确度还有待提高。

版面编辑：王影

回溯 | 一周回溯 (《财新周刊》2023年第06期)

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

开卷 | FIRST PAGES

一周回溯

2月7日, 新进中央委员会的委员、候补委员和省部级主要领导干部学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想和党的二十大精神研讨班在中央党校(国家行政学院)开班, 习近平强调, 要正确理解和大力推进中国式现代化。

2月3日, 国务院第八次全体会议决定将《政府工作报告(征求意见稿)》发往各省(区、市)和中央国家机关有关部门、单位征求意见; 6日, 李克强主持召开座谈会, 听取各界人士、基层代表对《政府工作报告(征求意见稿)》的意见建议。

2月3日晚, 中共中央政治局委员、中央外事工作委员会办公室主任王毅应约同美国国务卿布林肯通电话。双方就如何以冷静、专业态度处理偶发事件进行了沟通。

2月7日, 商务部消息, 中国—东盟自贸区3.0版谈判启动首轮磋商。

2月6日零时起, 根据国务院联防联控机制最新政策, 全面恢复内地与港澳人员往来, 恢复内地居民与香港、澳门团队旅游经营活动。

2月6日, 全国旅行社及在线旅游企业经营中国公民赴有关国家出境团队旅游和“机票+酒店”业务试点恢复, 试点国家名单包括泰国、印度尼西亚、柬埔寨等20国。

2月7日, 阿根廷、乌拉圭、智利、巴拉圭体育部长宣布, 四国正式启动联合申办2030年世界杯足球赛程序。2030年世界杯申办结果将在2024年的第74届国际足联大会上公布。

2月7日, 辽宁省沈阳市人民检察院依法对2月2日在辽宁中医药大学附属医院持改制枪对医务人员行凶的犯罪嫌疑人马某某, 以涉嫌故意杀人罪批准逮捕。被害人白某现仍在抢救中。

2月5日, 中央纪委国家监委通报, 辽宁省大连市政协主席、党组书记郝宏军, 湖南省政协党组成员、原副主席易鹏飞, 新疆生产建设兵团党委常委、副司令员焦小平, 均涉嫌严重违法违纪违法, 目前正接受纪律审查和监察调查。

2月5日, 外交部、国防部就美方宣称击落中国无人飞艇作出回应: 中方对美方使用武力袭击民用无人飞艇表示强烈不满和抗议。



2月8日至17日, 中国国民党副主席夏立言率团访问大陆, 出席有关两岸交流活动并参访。

2月7日, 日本三菱重工业公司宣布, 因看不到未来发展的前景, 彻底停止喷气式支线客机SpaceJet(原名MRJ)的研发。这标志着日本首款国产喷气式支线客机项目以失败告终。

2月6日, 法国汽车制造商雷诺集团与日本日产汽车公司宣布达成联盟重组框架协议, 两家车企将分别持有对方15%的股份和投票权, 交易将于今年四季度完成, 新协议将持续15年。

2月4日, 湖南省长沙市望城区境内许广高速发生多车相撞事故, 造成重大人员伤亡。应急管理部派出工作组赶赴现场, 当地消防救援队伍全力开展抢险救援工作。

2月6日, 交易所债券市场正式启动债券做市业务, 首批共有12家证券公司参与做市。



2月9日至11日, 柬埔寨首相洪森对中国进行正式访问。

2月3日, 欧盟宣布就俄罗斯石油产品价格上限达成一致, 拟对汽柴油等较贵产品设定每桶100美元的价格上限, 对较便宜的石油产品设定每桶45美元上限。

2月5日至6日, 香港特别行政区行政长官李家超率香港政商界代表团访问沙特及阿联酋。

2月2日, 欧洲央行将欧元区三大关键利率均上调50个基点; 英国中央银行英格兰银行亦将基准利率从3.5%上调至4%, 这是2021年12月以来英国央行连续第十次加息。

2月5日, 巴基斯坦前总统佩尔韦兹·穆沙拉夫在阿联酋迪拜去世, 终年79岁。2008年8月, 穆沙拉夫迫于多方压力辞去总统职务, 此后大部分时间住在英国和阿联酋。



2月3日, 美国田纳西州孟菲斯动物园宣布, 旅美雄性大熊猫“乐乐”去世。中国相关部门将组建专家组赴美与美方专家共同开展大熊猫死亡原因调查。

版面编辑: 王影

前瞻 | 拉脱维亚降格对俄关系

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期



当地时间2023年1月24日，俄罗斯莫斯科，拉脱维亚驻俄罗斯大使馆外景。拉脱维亚外交部宣布，俄罗斯驻拉脱维亚大使需要于2月24日前离境。图：视觉中国

文 | 财新周刊 胡暄（实习）

自[俄乌冲突](#)爆发以来，与俄罗斯关系持续紧张的波罗的海国家拉脱维亚，将在2月24日俄乌冲突爆发一周年之际，把与俄罗斯的外交关系由大使级降低至临时代办级。

1月23日，拉脱维亚外交部发表声明称，拉脱维亚方面决定自2月24日起将其驻俄罗斯的外交代表降至临时代办级，俄罗斯驻该国大使须在2月24日之前离境；同时，拉脱维亚驻俄大使也将在2月24日之前离开俄罗斯。

拉脱维亚外交部表示，降低与俄关系级别，是由于俄继续进行其自2022年2月24日以来的对乌克兰军事行动，同时也是为了声援同为波罗的海国家的爱沙尼亚和立陶宛。拉脱维亚外交部长林克维奇斯还将俄方对乌的行动性质描述为“无情侵略”。

俄罗斯外交部则在1月24日发表声明称，拉脱维亚的举动是在“坚持其一贯的恐俄路线”，并指责拉脱维亚的说法是“牵强”“站不住脚的”，并称拉脱维亚和其他波罗的海国家的所谓“团结”，主要体现为“领导人的俄罗斯恐惧症”以及“对与俄有关一切事物的敌意”。

俄外交部警告说，俄方将对拉脱维亚的“敌对行动”作出严厉反应。作为对拉脱维亚的回应，俄外交部在1月27日要求拉脱维亚驻俄大使在两周期限之内离境。

波罗的海国家与俄罗斯的本轮外交对抗肇始于2023年1月爱沙尼亚与俄罗斯之间紧张态势的升级。1月11日，爱沙尼亚外交部发表声明，该国要求俄罗斯减少其驻爱沙尼亚大使馆的外交官数量，从原有的17人减少到8人。爱方称：“鉴于在‘侵略’战争期间，俄使馆工作人员没有促进爱沙尼亚与俄罗斯的关系，因此，没有理由保持俄大使馆的现有规模。”

对此，俄方以降低与爱沙尼亚的外交关系级别作为回应。1月23日，俄外交部发表声明，宣布将与爱沙尼亚的外交关系降低至临时代办级，并要求爱沙尼亚大使在2月7日前离境。俄并谴责爱沙尼亚领导人“蓄意破坏对俄关系”，并声称爱沙尼亚已将“俄罗斯恐惧症”和制造对俄敌意提升为国家政策。

爱沙尼亚外交部则援引对等原则，要求俄驻爱沙尼亚大使同样在2月7日前离开该国。爱沙尼亚外长雷因萨鲁表示，俄此举不会阻止爱沙尼亚继续向乌克兰提供支持。随后，拉脱维亚也跟随爱沙尼亚，宣布将降低与俄外交关系级别。

至此，俄罗斯与波罗的海三国的外交关系将全面降级。此前，立陶宛在2022年4月造成乌克兰平民伤亡的“布恰事件”曝光后，就宣布降低与俄罗斯的外交关系等级，同时驱逐俄驻立陶宛大使。2022年10月，立陶宛宣布俄罗斯驻该国临时代办为“不受欢迎的人”，将其驱逐出境；俄罗斯也同样宣布将立陶宛驻俄临时代办驱逐出境。

更多报道详见：[【专题】乌克兰战火](#)

版面编辑：王影

国风 | ChatGPT能否被列为论文的作者？

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

文 | 财新周刊 吕嘉鑫（实习），徐路易

人工智能聊天机器人ChatGPT的走红引发了学术界的担忧。强大的语言理解和学习能力，使其生产出的学术摘要可以骗过期刊审稿人，由此便引发了“ChatGPT能否被列为论文的作者？”这一学术伦理问题。

ChatGPT已在科学文献中正式亮相，目前至少在4篇已发表的论文和预印本中获得了作者资格。期刊编辑、研究人员和出版商正在讨论这类AI（人工智能）工具在论文中的地位，以及将机器人列为论文作者是否合适。

《科学》系列期刊的主编霍尔登·索普（Holden Thorp）表示，《科学》杂志及子刊皆不允许AI被列为论文的作者。《科学》在其更新的编辑政策中表明，未经编辑的明确许可，由人工智能、机器学习或类似算法工具产生的文本不能用于《科学》杂志发表的论文，所附的数据、图像、图形也不能由此类工具生产。另外，AI不能作为《科学》杂志论文的作者，若违反将构成学术不端行为。

《自然》对使用大型语言模型的规则的说明称，一是不接受任何大型语言模型工具作为论文的署名作者；二是使用大型语言模型的研究人员要在方法和致谢部分详细记录使用情况，如论文不包括这些部分，可用引言或适当的其他部分来记录大型语言模型使用情况。“作者身份归属意味着要肩负应有的责任，而大型语言模型并不能有效做到这一点。”伦敦《自然》杂志主编马格达莱纳·斯盖普（Magdalena Skipper）表示。

出版了约2800种期刊的出版商爱思唯尔（Elsevier）认为，人工智能工具可以被用来提高文章的可读性，但不能取代作者来完成关键性任务，如解释数据或得出科学结论。另外，作者必须在文章中声明他们是否以及如何使用人工智能工具。

国际著名生物学综合期刊《eLife》的主编迈克尔·埃森（Michael Eisen）表示，ChatGPT不可能是作者，但采用其生产的内容是不可避免的。他认为，问题不在于是否允许ChatGPT被使用，而是如何管理正在被使用的事实。文章的作者要明确了解ChatGPT的用途，并在使用该工具时对其输出的内容负责。

生产论文的研究机构也在作出反应。2023年1月27日，巴黎政治学院宣布禁止在学术生产中使用 ChatGPT 对话机器人或任何其他类型的AI工具。

加拿大蒙特利尔大学计算机科学教授、2018年图灵奖得主约书亚·本吉奥（Yoshua Bengio）向财新表示，ChatGPT的一些“习惯”与人类大脑中的处理模式类似，即“第一类系统计算”，也就是快速、直观、高度并行、缺乏意识调节的计算方式。但ChatGPT缺乏“第二类系统计算”模式。“这类模式允许我们推理、解释推理、缓慢而连续地对明确的知识片段进行处理。”本吉奥解释道。这些能力，恰是作者对一篇论文真正的贡献以及署名的重要原因。

郭涵（实习）对此文亦有贡献

版面编辑：王影

心智 | 如何进行社会归因

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期



插画 | 董必奇

文 | 猫柳
安人心智特约作者

朋友A执行老板的一项命令，得罪了很多客户。他说，我将自己当成机器人，“不作任何思考”执行命令，所以我没有责任。在说出这个论断时，他援引的例子是“二战”日本战犯在国际法庭上的例子——“作为士兵，我只是执行命令，所以我无责”。

他这样说，对吗？社会心理学家伯纳德·韦纳曾提出归因动机论，这是一个责任推断的理论，我们试用这个理论来分析。

先来看韦纳归因动机论中的完整推论：事件→原因→原因属性→责任→情感→反应。用两个例子解释：

事件1：项目失败→原因：努力不足→原因属性：可控→责任：负责→情感：愤怒→反应：惩罚

你交代同事Z完成一项工作，你知道他的能力是可以完成这项工作的，但因他努力不足（比如懒散），项目失败。你认为他负有不可推卸的责任，因此感到愤怒，从而对他实施扣绩效等惩罚。

事件2：阿尔茨海默病→原因：遗传→原因属性：不可控→责任：无责→情感：同情→反应：帮助

家中患有阿尔茨海默病的老人，又打翻了物件，好麻烦。但你认为引发该病症的原因是遗传的，患病老人对此不可控，即使他带来麻烦，你也会带着同情前去帮助。

为什么有些时候我们对某些人某些事有一种“无可奈何”的感受？也许是对于行为结果，你朦胧中早已推断到“原因的不可控”，因此不能迁怒。

我们回过头来重新分析朋友A事件，你认为他有责任吗？你对他是责备还是同情？我与朋友A重新谈论这件事时，出现了分歧。分歧点出现在原因属性处。

事件：执行某行为得罪客户→原因：执行命令→原因属性：可控（他有自由意识）？不可控（避免惩罚）？

我认为他这个行为是可控的，也就是说，即使老板下了命令，他有自由意志，可以不执行。但朋友A作为当事人认为，不执行命令就会被惩罚，他不得不执行。

所以，事件在这里产生了分支：

事件：做某事→原因：执行命令→原因属性：有自由意志，原因可控→责任：有责→情感：愤怒→反应：责备

事件：做某事→原因：执行命令→原因属性：避免惩罚，原因不可控→责任：无责→情感：同情→反应：安慰

为了更进一步说明，我们可以看看韦纳的实验。假设有八个学生，他们刚参加了考试，有的学生得了高分（成功），有的学生得了低分（失败），你作为老师，知道每个学生的能力水平和准备考试的努力程度，现在，对他们

做出评价反馈。评价表有三个维度：能力（高、低）；努力（高、低）；结果（成功、失败）。实验发现，相对于失败，成功的学生会获得更高的评价，也就是说，有更多的奖赏、更少的惩罚。

在能力与努力高低上的评分，对应四个类别：1.高能力高努力；2.高能力低努力；3.低能力高努力；4.低能力低努力。

实验发现，相对于低努力，高努力会让成功时得到更多奖励，失败时受到更少惩罚。换作社会正义情境，对他人“判罪”就会考虑他是否有犯罪心智，或是犯罪意图。而相对于高能力，低能力不论成功与否，都会得到更多的奖励、更少的惩罚。

可以看到，归因动机论关注原因而非理由；始于行为结果而非行动。

进一步，韦纳认为，责任推断与原因的三个维度有关系，它们分别是：原因来源（内在、外在）；可控性（可控、不可控）；稳定性（稳定、不稳定）。

什么是原因来源？美国社会学习理论家朱利安·罗特曾提出控制点理论，认为人在做归因解释时，是基于内部与外部的。内部指源自自身出发，外部指源自外界。归因动机论采用这个观点，但韦纳认为无论内在还是外在，都需要对原因的可控性进行划分。

什么是原因可控性？也就是，是否可控制。比如，前面谈到的“来自遗传的阿尔茨海默病”被视为内在原因，但不可控；“有能力但不努力不足”被视为内在原因，但可控。

什么是原因稳定性？原因解释是否超越时间的普遍性，则是原因稳定性属性。比如，低智力作为数学差的原因可被视为是稳定的，而因感冒导致考试差，则是短暂的。原因的稳定性会影响对未来的信念，包括对成功的期望，这是动机行为最重要的决定因素之一。

所以，我们就可以将能力/努力作为原因属性的划分，来源就可分为内在的和外在的；可控性可分为可控的与不可控的；稳定性则可分为稳定的与不稳定的。

想象一个日常情境：你在等约会对象，但他没有准时到达。你等了10分钟、15分钟、20分钟。在这段时间里，你内心可能情感翻腾：害怕坏事发生，担心自己找错了地方，为那个人迟到而生气等等。

那个家伙终于来了，但迟到了30分钟。意外和消极事件会刺激我们去探寻原因，所以你立即质问：“发生了什么事？为什么这么晚才到？”——像一个法官在寻找有罪或者无罪的证据。

他会说：“啊，外面景色很好，我遛了个弯儿。”这个解释可能激起你的愤怒，你立即宣布这人有罪，随后作出判决——我走了，你自己玩去。

但是，“罪犯”会寻求宽恕和轻判，他说，我遭遇了一些不好的事情，例如“我没有得到心仪的工作”，所以花了一点时间来平复心情，以免破坏咱们约会的气氛。这种减轻责任的方法被接受了，“罪犯”获得减刑，甚至撤销了刑罚——你们继续约会。

所以，归因动机论的基本隐喻是“人是法官”与“生活是法庭”。

更多精彩请阅读：[【专题】心智](#)

版面编辑：王影

天眼 | 土叙强震

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期



图 | Sertac Kayar/IC photo

当地时间2023年2月6日，土耳其迪亚巴克尔，救援人员从倒塌的建筑中救出一名女孩。当日，土耳其南部及邻近的叙利亚西北部地区遭遇两场7.8级强震，目前已有超2万人遇难，死伤人数仍在继续攀升。土耳其总统埃尔多安称，这是土耳其自1939年以来发生的最强烈地震，截至7日，全球已有70个国家向土耳其提供了搜救行动的帮助。当前，土叙两国仍是寒冬季节，震后又遇到严酷的雨雪天气，多地救援难度增大。世界卫生组织7日预计，此次地震可能影响到的人口恐接近2300万。□

版面编辑：王影

回声（《财新周刊》2023年第05期）

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

Icescream: 国有企业、民营企业都有各自适用的领域，政府的作用是提供公平的竞争环境。

[《经济发力须瞄准真问题》](#)

财新网友: 投资和消费都有过度计划的势头。既然定位尊重市场规律，就要把策略放在拆解市场规律运行中的阻力上，而不是针对性推动。

[《经济发力须瞄准真问题》](#)

身着洁白的细麻衣: 消费复苏固然可喜，问题在于是否可持续。

[《中国经济重启》](#)

财新网友: 美股有长达十几年的牛市，A股至今还在3000点挣扎，为什么？

[《A股启动全面注册制》](#)

回来了: 这是一直以来基层医疗投入缺乏，而让新冠集中暴露出来的问题。

[《农村新冠过峰》](#)

版面编辑：王影

读周刊看视频（《财新周刊》2023年第06期）

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

春节期间餐饮、旅游和电影等消费强势反弹，能否持续？——@《财新周刊》《[消费回暖](#)》，相关视频：[王小鲁：建议政府支出多用在民生保障，进而改变长期消费不足](#)

大众集团已经意识到“速度至关重要”；且从海外直接导入产品的模式已然过时，中国市场正成为技术研发、需求响应、供应链布局的关键阵地——@《财新周刊》《[德系车企中国策略](#)》，相关视频：[大众CEO：芯片短缺正在使大众丢失中国市场份额](#)

第一波疫情冲击暴露出农村分级诊疗的短板——@《财新周刊》《[农村新冠过峰](#)》，相关视频：[辉瑞CEO：正努力生产Paxlovid 以满足对中国的供应](#)

日本政府向国会提交下任日本央行正副行长的人事方案——@《财新周刊》《[黑田东彦后，谁掌日本央行](#)》，相关视频：[瑞银：日央行最迟须在2024年初取消负利率](#)

版面编辑：王影

财新视听内容精选（《财新周刊》2023年第06期）

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

【华尔街原声】

[Meta](#)四季报回暖/分析：印度政府债务虽高，但不必担忧

【周五晚7点】

[全面注册制改革启动](#)；美议员建议永久停止对华为关键技术出口

【短视频】 [中国重开国门，证明全球化仍为大势所趋](#)

2023年冬季达沃斯论坛期间，马来西亚国际贸易及工业部长接受财新专访。

版面编辑：王影

答疑（《财新周刊》2023年第06期）

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

联系编辑部：邮箱 newsroom@caixin.com 或电话（010）8590 5000

北京读者 阳颖：

近日，国资委对其下属七家国企航空公司作出机票价格折扣限制。机票限制折扣力度是出于何种考量？

本刊产业新闻部：

资深民航数据分析师李瀚明认为，各航司近期出于种种原因大幅度增加了航班量的供给。在春运即将结束、短期旅客需求有所回落的背景下，市场上出现了供过于求的情况，票价有所降低。此次市场价格调整将降低供给回升对票价带来的影响。

一名南航人士称，这次规定对一条航线上占比超过六成、七成份额的航司做出低价限制，也是为了引导市场不要低价竞争，强制性提高收益。实际在疫情期间，由于市场需求低迷，低价机票非常常见，也有不少航司推出过“1元机票”“9.9机票”等超低价促销活动。

一名券商分析人士认为，在疫情期间，国有航司特别是三大航经营成绩持续垫底，亏损巨大。近期行业复苏，三大航也使用低票价吸引顾客，想先把航班量增加上去。因此国资委作为大股东主要考虑其盈利能力，以非市场化的政策来限制价格下限。

他还认为，这一政策效果如何将在短期内得到印证。如果在限制低价之后，航司利润水平还是没有上升，或许政策就将停止。而如果航司在该政策帮助下能够实现盈利，政策最终也会自然而然取消，回到以供需关系为主导的市场化定价上来。“上市公司确实是以盈利为第一要义。国资委作为大股东，主要也是站在盈利的角度去考虑的。”

版面编辑：王影

最新财新周刊 | 地方财政慢修复

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

疫情对财政的影响体现为减收增支，叠加基层“三保”压力不减、地方法定债务风险上升，疫后财力如何接续？



2022年8月12日，海南三亚，静态管理下的榆亚路。海南预算报告称，本省产业结构主要以接触性、聚集性的第三产业为主，2022年全国疫情的反复多发对本省经济带来较大影响，全省财政收入下降9.6%。

文 | 财新周刊 程思炜

经历三年疫情冲击，地方财政亟待修复。近期公布的全国各省份2023年度财政预算报告显示，2022年，31个省份中有22个省份财政收入同比下降，扣除增值税留抵退税这一政策性减收因素后，也有6个省份收入下降，多数省份财政收入增速显著放缓。

财政收入质量亦恶化，大多数省份非税收入增速远超税收，达到20%—30%的高速增长，但非税收入的质量与可持续性问题也值得关注。部分省份如海南直言，面对人流锐减、税源萎缩等局面，全省强化非税收入征管。此外，由于大宗商品价格高企，资源型地区财政在2022年逆势增长，山西、内蒙古、陕西、新疆收入增幅高达两位数。

过去两年房地产市场深度调整，导致地方另一重要财力来源——列入政府性基金预算的土地出让收入大幅下降。2022年，至少28个省份政府性基金收入同比下降，其中天津、东三省、青海等降幅超过50%。

除了经济复苏缓慢导致财源受到较大冲击，疫情频发多发还直接带来财政增支压力。一些省份在预算报告中披露了防疫支出规模，其中广东、浙江、北京2022年投入疫情防控资金较多，分别达711.39亿元、435.09亿元、近300亿元。由于数据口径不同，部分省份如浙江披露，从医保基金支付6.92亿元，用于新冠疫苗接种。

对2023年财政收入形势，地方普遍持谨慎乐观态度，主要因为经济恢复基础尚不牢固。资源型省份大多预期能源等价格回落，加之上年基数高，财政收入增速将回落。

据财新统计，逾20省份将2023年财政收入预期增速定在6%及以下，山西、宁夏、云南等省份财政收入目标已经低于GDP增长目标。若考虑财政收入以现价计、GDP增速以不变价计这一因素，财政收入预期低于经济增长预期的省份更多。

“疫后财政发力是诸多微观主体的期待，然而‘巧妇难为无米之炊’，大疫三年后，财政尤其是地方财政面临挑战。”[长江证券](#)首席经济学家伍戈称，疫后经济正常化将促使税收增加，但难以报复性增长；地产政策调整有助于土地出让收入降幅收窄，但短期对财政收入仍是做贡献；央行上缴利润及调转资金等很难持续高增长，反而会拖累财政收入的增长。

他预计，2023年广义财政收入增速小幅回落至2%左右，在“以收定支”的财政现实下，预算赤字安排相对审慎。如果赤字率目标升至3%左右、地方政府专项债规模增至3.7万亿—3.8万亿元，最终广义财政支出增速略有回落，预示着未来财政支出强度有限。

财政运行自身风险不可忽视。数年盘活存量资金、压减“三公”经费等后，这些领域增收减支的空间已经不大，缓解收支矛盾将步入深水区。

与此同时，地方债务风险仍居高不下。目前各地隐性债务化解进度不一，债务风险尚未实质性消除，近两年法定债务风险明显上升。由于地方政府[债券](#)发行量快速扩大，利息规模逐年增加，在2022年首次超出1万亿元。

据财新不完全统计，2023年多省份进入法定债务尤其是专项债券还本付息的高峰期，湖南、安徽、广西、天津专项债到期本金较2022年增长1倍多。虽然地方债本金更多通过借新还旧来偿还，但地方仍需做好衔接和资金储备。天津、湖南等地探索建立偿债备付金制度，防范法定债务风险。

除了传统的依赖赤字、专项债发力，安徽、四川等多省份强调2023年要创新财政投入方式，综合运用贴息、奖补、融资担保、政府投资基金、政策性开发性金融工具等，以此加强财政和金融政策协同，更充分发挥财政资金的引导和撬动作用。

财政收支压力加剧

2022年全国一般公共预算收入即狭义口径的财政收入微增0.6%，相比之下，中央财政腾挪空间较大，地方财政受创更明显。

2022年吉林等21个省份财政收入同比下降，江西等五个省份虽有增长，但增速不到5%，仅山西、内蒙古、陕西、新疆四个资源型省份财政收入较快增长，增速高达14.9%—21.8%。

除了多轮疫情及防控措施影响税收增长，财政收入还受到大规模税费支持政策的影响，尤其是规模最大的增值税留抵退税政策。按财政部统一要求，各省份公布了扣除留抵退税等因素的同口径数据。不过，吉林、天津、海南、重庆、辽宁等疫情严重省份的同口径收入仍然下降，吉林降幅更是高达16.5%。

海南预算报告称，2022年，本省暴发多轮新冠疫情，尤其是三亚市“0801”疫情导致全省经济活动基本停滞；加上海南省产业结构主要以接触性、聚集性的第三产业为主，全国疫情的反复多发对该省经济带来较大影响，人流锐减、税源萎缩；为应对经济下行，中央出台了规模空前的组合式减免退税政策，财政收支矛盾更加凸显，海南省财政收入下降了9.6%。

上海2022年财政收入下降2.1%，各季收入出现较大波动，二季度因疫情和集中留抵退税双重压力，收入下降48.1%，下半年逐步恢复增长，四季度收入增长47.2%。分行业看，上海住宿餐饮业受疫情影响最大，相关财政收入大降63.4%。

在大宗商品价格上涨的推动下，资源型省份财政收入逆势增长。陕西、内蒙古不仅一般公共预算收入分别增长19.3%、20.2%，能源国企效益大幅提升，也带动国有资本经营预算收入分别高增50.6%、74.5%。

陕西预算报告指出，地区间财政收入不均衡情况较为突出，产煤县区财政收入高增长掩盖了非产煤县区收入的增长乏力。

在税收增长乏力的情况下，地方往往通过非税收入来筹集收入、完成预定目标，二者通常呈现此消彼长的“跷跷板”效应，而非税收入比税收更容易出现一些数字游戏。

从已公布财政收入结构的省份数据看，大多数省份非税收入增速远超税收，例如江苏2022年税收同口径下降5.4%，非税收入则高增33.2%。资源型省份则相反，山西、内蒙古非税收入分别仅增长2.4%、1.6%，远低于税收20%以上的增速。而海南则表示，面对前所未有的困难局面，全省财政部门加强形势研判，精准分析跟踪税源，强化非税收入征管，尽最大努力保障收支平衡。

除了一般公共预算收入，土地和房地产市场持续低迷，拖累地方财力的另一重要来源即土地出让收入。从卖地收入占主体的政府性基金收入看，只有海南、上海在2022年保持增长，至少27个省份呈两位数下降。天津政府性基金收入降幅高达62.4%，东三省和青海降幅都超过50%。据[国金证券](#)测算，2022年政府性基金收入预算完成进度仅79%，低于过去五年平均水平近38个百分点。

卖地收入及政府性基金收入下滑，甚至直接影响一般公共预算运行情况。广西预算报告称，2022年全区一般公共预算支出未完成年初预算，主要原因是国有土地使用权出让收入大幅下降，因此调入一般公共预算使用的资金低于预期。

北京等17个省份预算报告披露了备受关注的疫情防控账本，支出规模从青海的10.3亿元到广东的711.39亿元不等。不过，各省份数据口径不一，有的只公布省级财政的疫情防控资金；有的公布了全省各级财政防疫投入，未区分公布一般公共预算和医保基金安排的防疫支出。



浙江表示，2022年全省安排疫情防控资金435.09亿元，增长3.1倍，保障免费核酸检测、隔离点建设及运行、防控物资采购等重点领域；医保基金支付6.92亿元，保障新冠病毒疫苗全民免费接种。

福建披露，全省各级财政投入130.43亿元，用于疫情处置和防控能力提升、核酸检测、疫苗及接种费用补助等支出；医保基金全额承担新冠病毒疫苗购置及接种费用，支持全民免费接种，市县财政按30%比例补助医保基金，省级统筹中央资金对市县财政负担部分补助60%。

2023年尽管存在经济恢复增长、上年同期基数低等有利因素，各省份仍然对财政收入前景较为谨慎，大多预计财政收支矛盾依然突出、继续保持紧平衡状态。有3个省份预期目标低于4%，18个省份将2023年财政收入预期增速定在4%—6%左右，海南、吉林、甘肃等因低基数等因素，将目标设在13%—15%左右。

上海称，经历疫情冲击后，企业经营持续承压、保链稳链持续承压、稳岗就业持续承压，财政增收基础还有待进一步稳固。陕西表示，能源保供任务增加、保供价格受限，房地产市场面临不确定性，加之上年收入基数较高，财政收入难以继续保持高速增长。

内蒙古虽然预期2023年煤炭量价仍会处于高位，能源、资源产业继续支持财政增收，但将收入预期增速调降至0.9%，为全国最低。

增收压支步入深水区

持续处于紧平衡状态下，财政自身运行风险不可忽视，需要多渠道筹集财政资金、进一步压减支出。过去数年来，地方主要应对措施之一是盘活存量资金，2022年部分省份继续加大盘活力度。

内蒙古称，2022年沉淀资金大起底取得显著成效，各级缴回沉淀资金64.6亿元，撤销银行账户2547个，实现了沉淀资金100%应缴尽缴、多余账户100%应撤尽撤、盘活资金100%应支尽支。盘活资金主要用于解决偿还民营企业欠款、以前年度高标准农田建设资金缺口、化解地方隐性债务等历史遗留问题。

此外，广西、海南2022年分别收回财政存量资金813.22亿元、34.7亿元。

在多年盘活之后，一些省份如广东、山东等在分析2023年财政收支形势时均表示，盘活存量资源资产的空间越来越小，制约了地方可用财力增长。目前地方政府开始步入“深水区”，需要通过体制改革等方式，深入挖掘财政压支增收的潜力。

部分地区着手规范国企利润、国资收益的上缴。重庆表示，当前一些部门国有资产处置收入解缴不及时，非税收入管理不够规范。湖北2022年调整了省属国有企业国有资本收益收取管理办法，推进省级党政机关和事业单位经营性和非经营性国有资产“双集中”管理改革。四川在2022年完善省属国有企业特别利润上缴长效机制，2023年要加强财政收入征管协同，落实国企特别利润上缴机制，夯实宏观调控财力基础。

2022年6月国务院办公厅公布《关于进一步推进省以下财政体制改革工作的指导意见》后，各省份加快落实，核心内容之一是强化省级调控统筹能力，尤其在基层“三保”（保基本民生、保工资、保运转）压力较大以及区域间人均支出差距较大的地区，通过提高省级收入分享比例，集中更多财力用于对市县转移支付，缓解基层财政困难。

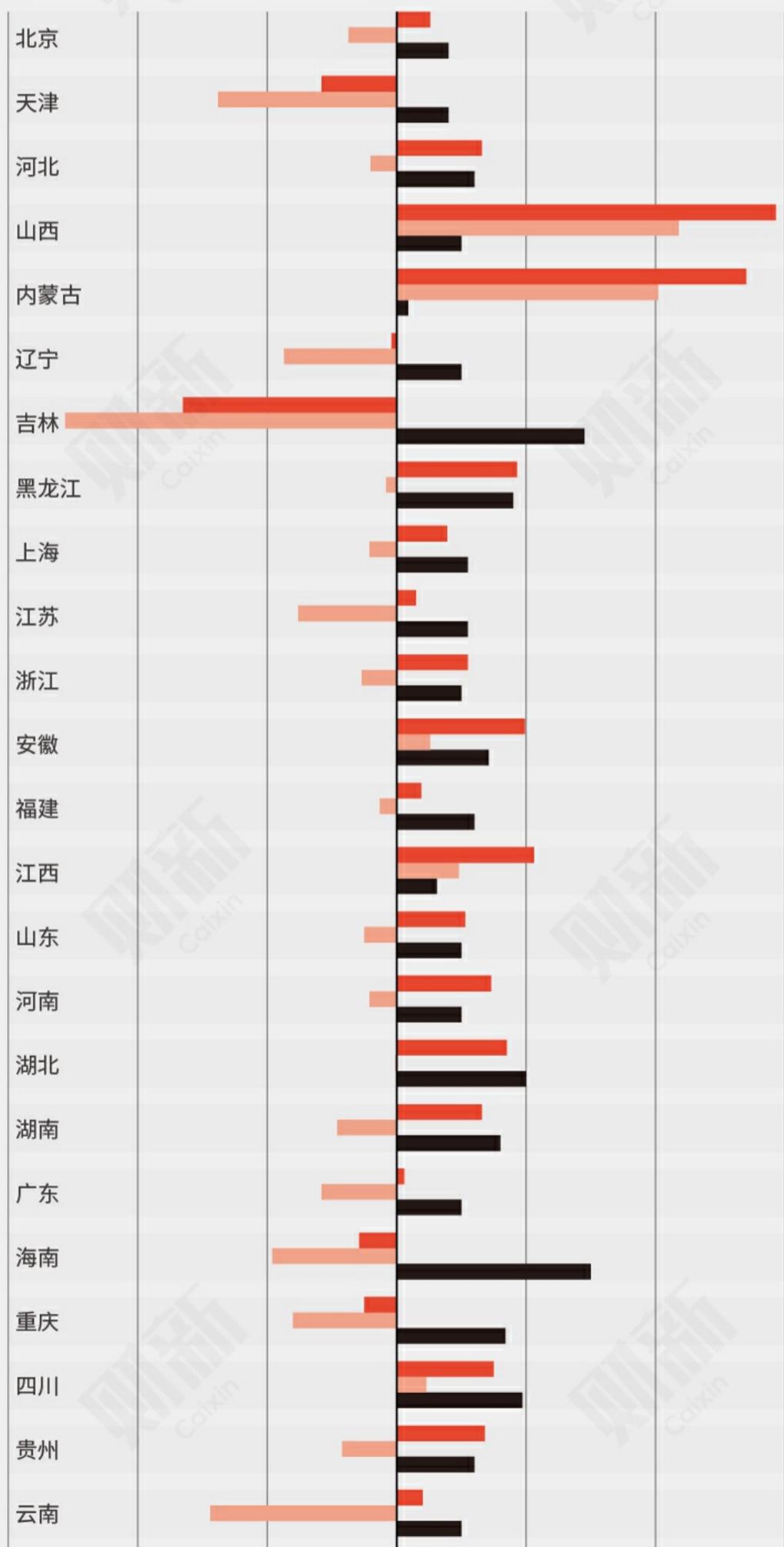
例如湖北提出，适当增强省级财政的宏观调控能力，推进省以下财政体制改革，进一步优化省级分享收入范围、标准和比重，加强省级各类资金资产资源统筹，完善省与市县财政事权和支出责任划分。

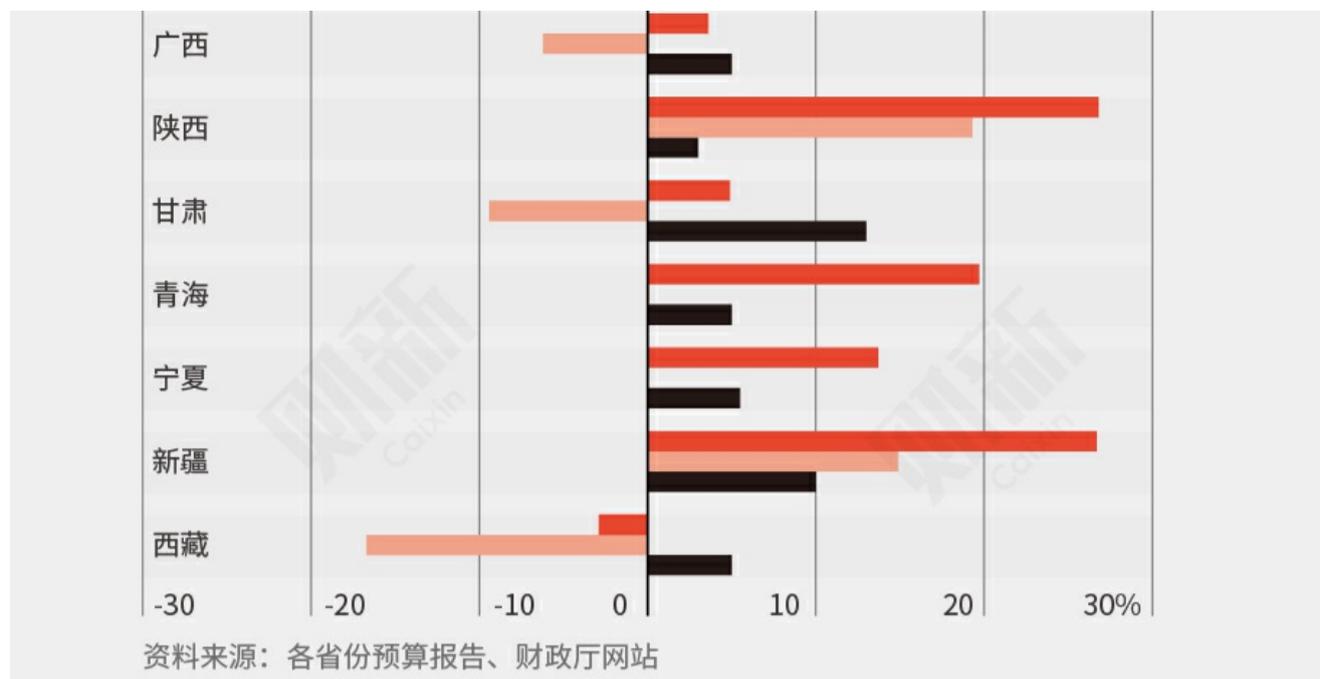
不过，各省份根据自身实际，省以下财政体制改革的侧重点有所不同。海南在2022年进一步理顺省与市县财政收入划分关系，从2023年起将更多税收让利给市县，提高市县财政自给率。云南2023年安排增收留用资金24亿元，将省本级分享的四项收入增量全额留归各地，引导激励基层培植财源、促进增收，提升财政自给率水平。

2023年财政收入预期低位增长

2022年各省份一般公共预算收入增速和2023年预期增速对比

■ 2022年同口径（扣除留抵退税） ■ 2022年自然口径 ■ 2023年预期增速





青海预算报告称，2022年省级一般公共预算支出下降4.9%，未完成支出预算，是因为省财政严格落实省与市州财政事权与支出责任划分要求，将原列入省本级支出预算但属于市州财政事权的事项，通过省对下转移支付安排，省级大包大揽的行为逐步规范。

作为少数做大省直管县模式的省份之一，河南提出，2023年深入推进完善省以下财政体制改革，支持市本级做大做强，进一步推动政策向县域集成、要素向县域集聚，促进省直管县财政体制改革政策红利持续释放。

在支出端，地方普遍继续压减“三公”经费、严控一般性支出的同时，一些省份动手规范财政供养人员管理。内蒙古将编外聘用人员支出与化解隐性债务、消化暂付款等并列，称多种因素推高了财政运行风险。新疆同样指出，临聘人员造成的支出压力不容忽视，2023年将强化财政承受能力评估，有序分流整合压减部门单位编制外聘用人员，严禁违规或变相增加编制外聘用人员。

天津2022年执行事业单位新增人员“退一进一”政策，财政供养人员经费按月据实增减，净收回资金18亿元。西藏强调，2023年严禁出台溯及以前年度的增支政策，新的增支政策原则上通过以后年度预算安排支出。

收支矛盾加剧下，基层“三保”仍然是地方政府必须兜牢的底线。2022年内蒙古、吉林、黑龙江等省级财政下达市县级的财力性转移支付增幅，均达到历史最高；云南一般性转移支付增幅也为近年最高，2023年还将最大限度加大转移支付，特别是一般性转移支付力度。

2022年广东的“三保”专户管理全面覆盖86个享受省均衡性转移支付的县区，也就是在县级国库单一账户基础上，设立账户专门归集省市县安排的财力性补助和补助个人的基本民生资金，省级资金直接调拨至县级“三保”专户，专户开支项目实行清单式管理，专门用于保障“三保”支出，严禁挤占挪用。广西也计划于2023年全面启用市县财政“三保”资金专户。

四川为防范化解基层国库资金运行风险，实施最低库款兜底保障、资金运行双控监管和大额支付先核后支等机制，对存在阶段性、临时性支付困难的地方给予适当帮扶。河北在2022年两次审核所有县级“三保”预算，两次摸排核查重点地区，2023年继续严格执行“旬报告+月报告”制度，加强县级“三保”运行监控。

隐债未除、法定债务风险上升

财政金融风险聚集的地方债领域，近两年发生较大的结构性变化。隐性债务风险尚未得到实质性化解，地方政府显性债务即法定债务风险上升，尤其是专项债进入到期高峰，还本付息压力显著增加。

财新根据已公开政府债务到期情况的17个省份数据统计，2023年安徽、湖南、黑龙江、广西、天津、广东的法定债务到期本金规模增长较快，较2022年增幅均超过50%，安徽到期本金甚至翻倍。其中，专项债务到期还本压力更加突出，增幅普遍高于政府债务总体，广东、安徽、广西、天津的专项债到期还本金额较2022年增长超1倍。

2023年是部分省份政府债券到期高峰期。据广西预算报告披露，2022年全区政府债务还本808.4亿元，2023年扩大至1383.42亿元，此后到期本金规模将回落。根据广东年度预算表，2023年全省计划偿还专项债券1157亿元，为未来四年最高。甘肃也称，部分市县在2023年进入政府债务还本付息高峰期。

各省份法定债务到期本金，大部分通过发行再融资债券偿还，即“借新还旧”。据财新统计11个省份公开的相关数据，2023年还本仍主要依靠再融资债券，只有一成多本金通过财政预算资金偿还。这与此前做法基本一致：2022年地方政府债券到期偿还本金2.78万亿元，其中发行再融资债券偿还占比为86%。

与本金可以通过发行再融资债券偿还不同，地方政府债券利息只能使用财政资金偿还，属于地方财政的刚性支

出。吉林在分析2023年收入形势时称，随着政府债券规模逐渐扩大，政府债券付息支出逐年增加，进一步加重了各级财政负担。

据财政部数据，2022年地方政府债券支付利息11211亿元，首次超过1万亿元。据财新统计，2023年广西、江苏的法定债务到期利息规模将较2022年增长20%以上，山东、上海增速也将超过10%。

为应对地方债尤其是专项债券的还本付息压力，一些地区开始建立制度保障。天津2022年出台《市级事业单位地方政府专项债券偿债备付金管理暂行办法》，提前归集偿债资金；湖南2023年也探索建立偿债备付金制度，防范法定债务风险。

四川强调落实法定债务还本付息的主体责任，其预算报告披露，按照“谁使用、谁偿还”的原则，市县负责偿还转贷债券本息并支付相应发行费，省级用款部门及单位负责筹集债券还本付息资金，省级财政负责支付本级发行费。2023年将政府债务还本付息资金足额纳入预算，压紧压实市县和省级部门偿债主体责任。



2022年11月9日，重庆一处建设用地。拖累地方财力的一个重要来源即土地出让收入，卖地收入及政府性基金收入下滑，甚至直接影响一般公共预算运行情况。

在隐性债务方面，各地化债进度不一，一些低风险地区加快隐债清零。北京、上海、广东自2021年启动全域无隐性债务试点，其中北京在2022年提前三个月完成试点任务，广东在2021年底起全部化解全省存量隐性债务，2022年完成化债结果核定认定。

其他省份也加快辖区内低风险地区化债，例如2022年内蒙古推动三个旗区隐性债务清零，广西鼓励有条件的地区提前化解存量隐性债务，2023年新疆鼓励有条件的地州市实现隐债清零。

部分省份化债进度总体良好，2022年广西已累计化解2018年清查统计政府隐性债务底数的50%以上，完成化债计划的150%以上；宁夏化解隐债213亿元，隐性债务规模较峰值下降50%，连续五年超额完成化债任务。

对债务高风险地区来说，化债任务仍然艰巨。部分财力相对充裕的省级开始加大对高风险市县的帮助。内蒙古在预算报告说明中披露，充分利用自治区本级资金相对充裕和债务空间较大的优势，将六个盟市本级负担的171.9亿元“统贷分还”公路债务上划自治区本级，使其债务率显著下降。

地方政府和市场投资者尤为关注的是，中央是否会再次实施债务置换政策。

贵州预算报告称，2023年争取高风险建制市县降低债务风险试点等政策支持，通过发行政府债券置换隐性债务，优化地方债务结构，降低债务成本。青海也称，2023年积极争取县级化债试点。但这更类似2019年以来的化债试点，而非此前的大规模债务置换。

广发证券固定收益分析师刘郁认为，从第二轮地方债置换隐债，也就是2019年起建制县隐债化解试点开始，政策层更多是为了缓解尾部城投的流动性风险，防止风险进一步扩散至更高层面，或难再回到全面置换的状态。相比而言，2015—2018年第一轮地方债置换是在全国范围展开，涉及的省份和平台层级更广。

在她看来，即使展开新的隐性债务置换，市场认可度较差、债务风险高的省份也很难通过隐债置换改变投资者预期，其信用环境的优化仍更多依赖于经济基本面的根本改善。

贵州表示，2023年要系统谋划防范化解债务风险体制机制，通过争取中央支持、金融机构展期降息、盘活资源资产等，推动各地将政府债务和隐性债务利息足额纳入预算，为基层财政秩序回归正常、提高在资本市场的信用奠定基础，力争用三到五年时间，建立健全系统解决和防范化解政府债务风险体制机制，逐步推动地方发展进入良性轨道。

防范化解隐债风险，根本上需要真正推动融资平台市场化转型。贵州、天津、江苏等至少八个省份在预算报告中强调融资平台公司治理。广西在2022年建立融资平台到期债务风险日常监测机制。宁夏提出，稳步推进政府隐性债务和法定债务合并监管，建立统一的长效监管制度框架。

部分省份已经将化债列入考核内容。内蒙古将完成年度化债任务、隐性债务清零、全口径政府债务规模变化等情况纳入考核重点内容，并实行新增政府隐性债务或存在虚假化解隐性债务、上升为橙色以上风险等级、发生政府债务违约等“三类一票否决”，强化考核结果应用。

财政金融联动如何深化

中央经济工作会议要求，2023年积极的财政政策要“加力提效”，保持必要的支出强度，优化组合赤字、专项债、贴息等工具。市场主体亦期望疫后财政发力。在财政尤其是地方财政遭受重创的情况下，未来财力如何接续？

伍戈认为，2023年财政收入增速可能小幅回落。据他测算，广义财政收入增速或小幅回落1到2个百分点至2%左右，但在“以收定支”的财政现实下，2023年预算赤字安排相对审慎，赤字率目标或升至3%左右、专项债规模或增加至3.7万亿到3.8万亿元，最终广义财政支出增速或为2.5%左右，较2022年回落0.6个百分点。他称，各地已公布的年度经济增速目标也隐含了这一结论。这意味着未来财政支出强度可能有限，政策性金融工具等或继续提供增量支持，扩内需更多还是依靠微观主体的内生性改善。

在赤字、专项债等传统财政政策工具之外，地方开始强调创新财政投入方式，综合运用财政贴息、奖补、融资担保、政府投资基金、政策性开发性金融工具等，强化财政和金融的协同效应，放大财政资金使用效果。

四川预算报告称，目前财政资金引导带动作用发挥不够充分，财政支持方式需要加快转变，原则上要减少分散安排、增加整体激励，减少事前补助、增加事后奖补，减少直接补助、增加间接引导。

安徽预算报告表示，坚持创新财政投入方式，厘清公共财政保障边界，对市场能够有效发挥作用的领域，财政资金坚决退出；对市场不能发挥作用或靠市场不能全面解决问题的领域，该财政保障的坚决保障到位，充分利用市场机制，更好发挥财政资金“四两拨千斤”的撬动放大作用。

天津也表示，当前财政创新招法不多、成效不明显，出台的政策、投入的资金、引进的项目和绩效目标有差距。海南称，财政金融联动有待深化，财政资金的撬动作用还有待提升。

多省份提及的创新财政金融工具，实际为中央统一部署的政策工具，包括结构性货币政策工具等。例如湖北实施制造业、服务业、社会服务等领域设备购置与更新改造贷款财政贴息；四川称2022年争取国家部分领域设备更新改造贷款218亿元、支持565亿元政策性开发性金融工具项目开工建设；云南提出2023年充分发挥产业基金、政策性开发性金融工具、创业担保贷款、政府性融资担保、乡村振兴再贷款财政贴息等政策的撬动促进作用。

亦有一些省份自行探索的财政金融工具。安徽2022年设立科技企业贷款风险补偿资金池，撬动科技企业贷款235亿元，开展直接融资奖补推动企业获取直接融资263亿元，扩大全省政银担业务规模，全年新增政银担业务1357亿元，平均担保费率降至0.76%。

陕西2022年设立8亿元中小微企业银行贷款风险补偿资金，加大对重点产业链等领域中小微企业的信贷支持；发起设立2只天使基金、4只创业投资基金、5只产业投资基金，总规模87.7亿元，其中引导基金出资18.7亿元，撬动社会资本69亿元，该省称“基本形成了围绕产业链全生命周期的种子天使—创投基金—产业基金的投资生态体系”。

广西表示，2022年全区安排“桂惠贷”财政贴息资金60亿元以上，引导金融机构投放贷款3349.2亿元、90%以上投向中小微企业、惠及市场主体12.3万户，降低融资成本超65亿元，获国务院第九次大督查通报表扬；拨付[广西融资担保集团](#)注册资本金8.3亿元，增加4.3亿元、增长107%，引导新增政府性融资担保贷款金额406.99亿元，惠及市场主体3.7万户，降低融资成本4.35亿元；通过广西政府投资引导基金出资广西交通建设投资母基金、广西水运港口发展基金，完成基金实缴出资5.52亿元，财政资金杠杆放大超过5倍，投资六个重点交通基础设施项目，实现投资联动总规模16.02亿元。

2022年7月正式创设的政策性开发性金融工具，由[国家开发银行](#)、[中国农业发展银行](#)、[中国进出口银行](#)先后发债7400亿元，筹资设立基础设施投资基金，为重大项目补充资本金等，很可能在2023年继续使用。湖北、四川等在预算报告中提出，2023年要用好政策性开发性金融工具，积极申报基础设施建设投资基金，支持重大项目建设等。

[粤开证券](#)首席经济学家罗志恒表示，2023年要加强财政政策与经济政策尤其是与货币金融政策的配合，避免靠财政单一发力。其一是进一步扩大政策性金融工具规模，发挥其落实项目资本金的作用，提升杠杆作用；其二是货币金融政策为财政营造良好的环境，从价格和数量上支持财政发债等。

专栏 | 美联储加息是否应该暂停

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

在经济正进入最危险时期的当前时刻，美联储不能对经济在高利率环境下的韧性过于自信，而应对接下来的数据保持极度敏感

文 | 拉古拉迈·拉詹

美国芝加哥大学商学院金融学教授、印度央行前行长

美国通胀正在下降，部分原因是供应链瓶颈已得到解决，同时需求正在减弱。高利率减缓了住房购买，进而减缓了住房建设。商品和服务价格高涨，影响了消费者支出。中国经济增长乏力也抑制了全球大宗商品价格上涨。

但是，美联储并不放心。在美国劳动力市场疲软之前，美联储依旧担心薪酬上涨并继续推高通胀。美联储最不希望看到的是，在按下加息暂停键后，金融资产价格上涨，推动通胀再度攀升。这会迫使美联储继续提高利率，并且维持更长时间。对美国经济和美联储的声誉而言，一鼓作气似乎都远胜于加加停停然后再继续加。

美联储并不相信，劳动力市场疲软意味着更多人将失业。理想情况下，随着职位空缺数下降，求人倍率（职位空缺数与求职人数之比）也将下降。即使失业率略有上升，美联储也不会停止加息的步伐。如果经济过快减速，可以通过降息来刺激经济恢复增长。因此，宁可先加息过度。

在这种思路下，有两种情境可能发生。第一种是美联储可能将经济推入衰退，但通胀仍顽固地停留在高于2%的水平。这将迫使美联储在经济衰退的同时继续提高利率。在这种情境下，美联储对抗通胀的热情及其政治承压能力将会接受真正的考验。

第二种情境是通胀会下降，但增长会急剧而非温和下降。眼下，在大企业宣布裁员的同时，中小企业仍在尽力留住员工，它们清楚地知道招工的难度有多大。事实上，恰恰因为大企业裁员，中小企业才有希望招到更多高素质的员工，因此一些中小企业目前仍在增加招聘。

但随着劳动力市场持续走软，这些小企业可能意识到，未来仍能招募到高素质员工。在这种情况下，它们可能会暂停招聘甚至裁掉一些员工。换言之，已经出现的裁员潮可能会演变为一场裁员风暴。

这可能影响到其他经济领域。例如，美国房屋销售已经大幅放缓，但房价依然坚挺，一大原因是挂牌出售的房屋供应不多。抵押贷款利率在过去一年中已大幅上升，如果一位背着30年期贷款的房主想置换一套更好的住宅，贷款利率很可能从此前的4%上升到7%以上。由于付不起更高的月供，这些房主很难换房，也就不会卖房。这限制了市场上的房屋供给，所以房价下行压力较小。

但如果裁员人数增加，更多的房主连利率4%的抵押贷款月供都将无力支付，不得不卖房。供应量突然增加将导致房价大幅下降，而就业不确定性增加和住房财富减少相叠加，可能冲击消费者信心，进一步降低购房需求及经济增长。

另一个潜在的多米诺骨牌效应集中在企业部门。由于与疫情有关的财政支持，过去三年企业破产率较低。但近期有迹象显示，一些企业已陷入困境。许多类僵尸型企业应当倒闭，但是为什么没有发生？一个原因是许多企业在疫情暴发初期，利用当时极其宽松的信贷条件，获得了再融资，延长了债务的到期时间。

但最脆弱的企业只能债务展期，到期的企业债务很快就会增加，如果这些债务无法偿还，需要在经济日益黯淡的环境下再次展期，许多企业很可能无法获得再融资，企业破产可能大幅增加。

美国大型金融机构对加密货币的敞口不大，但不可能对企业 and 家庭部门的债务困境免疫。而金融部门的损失可能很快带来灾难性的局面，正如我们在历史上看到的那样。

在上述两种情境下，美联储知道如何应对第一种情境，即提高利率以对抗顽固的高通胀。但如果市场的发展与下跌是非线性的，很难看出美联储将通过哪些指标来判断是加息不足需要持续加息，还是加息已经过度，经济将跌下悬崖。

也许，美联储能做的是，在经济正进入最危险时期的当前时刻，不要对经济在高利率环境下的韧性过于自信，而应对接下来的数据保持极度敏感。

版面编辑：王影

随笔 | 过年，吃饭

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

我一年又一年地返乡过年，无论什么原因也无法阻挡。很重要一个原因，就是家乡的这一顿顿饭。这些饭让我觉得，自己从来没有离开过



文 | 韩浩月
作家

兔年春节，归心难抑，即日启程，返乡700公里，用时约7小时，近年最顺畅的自驾车程。到达县城家中时，下午阳光暖洋洋，休息了一下，准备去吃饭。

文友：劫后余生的味道

第一顿饭是和县城文友吃的，这在近几年已经成习惯。以前返乡第一顿饭，通常是和堂弟、表弟、妹婿们一起，后来文友们取而代之。原因无他，是文友更在意接风洗尘这件事。文友们心有古意，不可辜负。

有了微信群后，家乡文友联系密切。有人发表了文章，会把链接发到群里供大家欣赏；有人早起锻炼，遇到路边野花野草野菜，会拍照发来让大家辨认。他们偶尔小聚，也会把照片发到群里给我看。闲聊时已经约了无数次，等我回来，大聚。

群主管兄，提前问了我的行程，然后在群里发了聚会消息，又单独与每个人电话联系——山东人讲究礼仪，邀请人喝酒也是如此：通知具体的时间、地点，先集体通知，再逐一确认，问能来不能来，不能来有没有什么话要嘱托、要带到，虽稍显繁琐，但确显情意。

路灯亮起的时候，打车前往聚会地点。街上挂满了红灯笼，年的味道已经很浓。但透过车窗，看见路边餐馆里，食客并不多。我们聚会的饭店，也只有我们这一桌客人。刘兄戴着N95口罩走进房间，说县城里的饭店，在奥密克戎感染过峰后，刚开业了三四天，人们还心有余悸，暂时不敢来。

落座后的第一轮话题，自然有关感染后的症状表现，以及现在的康复状况等。彼此小心翼翼地问候家中老人的状况，得知基本没事后，都不禁长舒一口气，然后又提醒还得加强防护，等待春暖花开。

说好了这次聚会，要少喝点酒，点到为止，微醺即可。但都是多年老友，又长时间未见，不免要多喝一杯。两两捉对敬酒时，握手搭肩，说到一些更适合单聊的事情，有喜笑颜开，也有长吁短叹。这次聚会，多少都带点劫后余生的味道，大家一致认同，感染的事情，大家几乎在同一个时间段经历，如今还能聚在一起长聊，颇不容易。

我把自己和好友合著的打印诗集，送给了家乡文友。酒过三巡，每人选了一首诗来朗读。这已经是多年来家乡文友聚会的保留节目，读读诗，在诗中辞旧迎新，能安慰人心。

上坟：三婶家的饺子

过春节，上年坟。从县城到我出生的村庄，有30多公里。腊月二十三这天，下了大雪，但日子已定，不好更改。家乡风俗，年坟要在小年前上完。天气预报说，寒潮已至，雪后道路结冰，去村庄的路会不好走。

给一直住在村子里的三叔打电话。他在镇上的店铺里卖下水，怪我没有提前通知他，又说雪大，劝我改天。他

的儿子，我的三弟，开大货车去重庆送货了，今年也不能陪我去上坟。我要自己找到祖坟那里去了，有点心慌。往年都是三叔或三弟带路，我只顾在后面跟着走。这次发现自己有可能找错坟头，有些自责，觉得自己40多岁了，有些事还是做不好。

好在三弟的大儿子晨曦上了高中，已经是小大人了。他带我和妹妹两家人一起去上年坟。我们都离开村子30多年了，平时都是晨曦和他爸爸、爷爷去上祖坟，已经很熟悉道路。给祖坟磕头的时候，晨曦行的是大礼，节奏缓慢，直腰弯腰，双膝落地，匍匐在雪地里，让我大为震撼。

往年回村庄上年坟，都是匆匆地来，匆匆地走，不愿多停留一分钟。每年同来的孩子们，冬天习惯了待在暖气房里，连穿秋裤的习惯都没有，到了农村的冰天雪地，没几分钟浑身就被冻透了。我跟孩子们说，这才是真正的冷，受教育一下也好。

三婶接到三叔的电话后，就开始包饺子、做菜。为了加快速度，还请了村里的亲戚帮忙。那个亲戚记得我小名和小时候的样子，说我应该称呼她“婶子”。三婶每年都会在我们来上年坟的时候，做满满一桌子菜。有时候赶着在天黑前走，一口不吃就走了；有时候站在桌边，象征性吃了三两口就走。三婶也不生气，依然年年准备这么一桌子饭菜。

今年在三婶家的这顿饭，是历年来吃得最多的一次。原因是没吃早午餐，到了下午时分，大家都饿得厉害。另外，三婶请来帮忙的婶子，包的韭菜鸡蛋馅的饺子实在好吃，不到半个小时，七八个人就风卷残云般把一桌子饭菜消灭光了。三婶很高兴。

进村的路上，有一排长约500米的电子花圈，几十道电子显示屏，滚动显示着逝者和纪念者的名字。女儿说，这挺赛博朋克的。和包饺子的婶子聊天，她说村里这个冬天，走了六位老人。说到死亡的时候，她不带任何特殊的情感，像说天气、庄稼等事情一样淡然。她对病毒只字不提，在村庄，压根儿没人谈论奥密克戎以及与它有关的预防和治疗方案，都说那是“感冒”。

婶子还说，我父亲40多年前在村子边缘盖的房子，已经被转手卖掉三次。最后这次，宅基地和院子一分为二，被上一家主人卖给两户村民，改建成了两处新房。我在开车拐往三叔家的时候看到了新房，门前屋后栽了一片竹子，冬天还有未掉尽的叶子挂在竹竿上，在寒风中微微摇曳。

葬礼：这个年龄的沉重无言

没想到会去参加一场葬礼，而且是必须要去的葬礼，年轻时代一位特别要好的朋友的奶奶去世了。在我回乡的第二天，接到我们共同好友打来的电话，说送殡的日子定在了腊月二十五，我们在这天，需要早一点过去，说说话。

和这位朋友，在县城驻地的镇上一同工作过，是彼此青春的见证人，有过一些难忘的友情，又因一直有婚丧嫁娶、红白喜事的往来，继而又多了些兄弟般的情意。近些年，因为一些事情虽然渐行渐远，但遇到葬礼这样的大事，心脏还会被重击一下，觉得逝去的也是自己的亲人。

订好了花圈，请花圈店的人帮送了过去。本来要打一个安慰电话，问需不需要过去陪着在夜里守灵，但通讯录点开了，又关闭了。按照老家风俗，他会24小时守在棺木所在的堂屋里，白天向前来祭奠的亲戚、邻居、朋友跪拜回礼，晚上则睡在旁边的草席上。我经历过这样的时光，持续三四天，漫长又难熬。如果这样的时刻，能有好友各自陪伴一段时间，说说话打发时间，会好过些。我之所以没有打这个电话，是担心自己说的话太套路、太苍白，也怕自己一个字也说不出。有些孤独和哀伤，是必须要一个人承受的。

定好了早晨8点的闹钟，洗漱完毕后去接上另外两位朋友，一起去那个多年前曾去过的村庄。忘记了上次去那个村庄的缘由，但车轮一拐进村子的道路，往事历历在目，迎面扑来，回忆起年轻时候的无忧无虑，还有现在这个年龄的沉重无言，有许多发不出来的感慨。

村子里有几户人家，同时在办葬礼。我们已经无法找到朋友在村子里的家，下车打听了三次，才找对。耳朵边听到了欢快的哀乐——我家乡的风俗，达到八九十岁的高龄老人去世了，算是喜丧，可以放节奏欢快的流行音乐。院子里摩肩接踵都是人，排着队挤进灵堂，看到了跪在棺木边的朋友，他也一眼看到了我们三个。跪下给老人磕完头之后，和他握手时，都泪光闪烁。

等待领孝服的十多分钟里，蹲在棺木旁边，和朋友说话。他说奶奶高龄102岁，是村里第二长寿的老人，家中已经五代同堂。这么说的时，屋中有穿着大红色孝服的孩子走来走去，那应该是家庭中的第五代人。

穿上孝服，在年龄大的朋友的带领下，在临时搭起来的奠堂向去世的老人行礼，结束后再奔堂屋向老人行告别礼。朋友央人带我们去“坐席”，吃饭在另外一个大的院子里，里面的每一张桌子上都热气腾腾，饭菜的种类，品样繁多。我们在院子边缘站了两三分钟，等到管事的人离开，我们便也离开了。时间是上午10点多钟，不是吃饭的时候。

回来的路上，在车里聊天。一位朋友说，我们三个中午可以简单喝一杯，我说不用了，确实不是喝酒的时候，他们说也好。年底大家都忙，一个要去给自己的店开门，一个要去讨要建筑公司拖欠几十人的数十万工钱。自己人

不必客套，没事了一起吃饭很有必要，忙起来的时候不吃饭也没关系，丝毫不影响过去感情的厚度与浓度。

初中同学：拒绝孤独

初中同学原来有一个微信群，经常有同学通过群联系，三五成堆地偶尔聚餐，我回老家的时候遇到聚会，也会过去扎堆。后来不知道什么原因，这个群解散了，同学的联系就又零落了。

四五年前，一位叫萍的同学横空杀了出来，成为组织聚会的活跃分子。我上初二时，班级除了体育课的集体成绩好，其他主课成绩年级垫底，原因是班里调皮捣乱的男生女生太多，校领导一气之下把我们班解体了，一分为二。所以，在初中，我有两个班的同学，有不少同学我没印象也记不住名字。

萍是我记忆里比较模糊的一个身影。据她自己说，她那时不像女生，像个猴子，经常飞跃于课桌上，进出教室很少走门，都是从窗户跳进跳出。她还说，如果觉察到自己的袜子里被塞进了一团东西，不用低头看便知道，是男生委托她转交的情书到了，信使便行动起来，以最快的速度把信送到收信人那里。当然，萍对我印象也不深，只记得我个子小，坐在教室最后一排靠门的角落里，一天也不说一句话。

或是为了强化几个同学对她印象不深的缺憾，萍在这几年成为饭局召集人。以前每次回县城，都是一位开了集团公司的同学，在他自己的饭店里请客，多年下来，从开始的不好意思，也逐渐习惯成自然了。今年同学的建筑公司，没能从县政府那里拿到工程款，被欠了几个亿，年底要东拆西借给员工与工人发工资，烦不胜烦。这次年底的聚餐，他没能来。萍说，他来不来不重要，不能耽误咱们吃饭。

我在老家，早已被剥夺了埋单的权利。虽然寒暑假都回，但在同学们眼里，我还是客人。客随主便，我是没有话语权的，能做的，就是随叫随到，但不来是万万不行的，要背负不小的舆论压力。萍经常在饭桌上，对被邀请但没有到场的同学，用电话“开炮”，能感觉到接电话的那人，背部在冒汗。但萍对我却客气，一直用温和的语气。她说，对文化人要温柔，我说不必，咱们都是同一个学校拿初中学历的人，不用在意这个。

萍能喝酒，而比喝酒能力更强大的是劝酒。她酒量大，劝酒的词也多。男同学都不是对手，哪怕拿出来超过平常的酒量，也会被一一放倒。不喝酒的女同学，萍不劝，但如果能喝一点儿，那是绝对不会放过的。大家怕了她，又依赖她，觉得没她在场，气氛活跃不起来，只要有她在，哪怕只有四五个人聚，她也能把包间闹出掀翻天的气势。

那天，各自喝了七八两酒之后，我们来到了同学的办公室，他的公司离我们吃饭的地方并不远。推开门，看见同学正把头埋在电脑前愁眉不展，看到我们来了，才换上了轻松的面孔，招呼人上水果，泡茶。

萍对没来喝酒的这位同学大为不满，连珠炮般地发出一连串攻击。他们俩熟，沟通方式也是连喊带咋呼，有时不免还带出几句脏话，但仿佛又因此增加了亲密度。两个人在办公室里唇枪舌剑，我们边喝茶边嗑瓜子像看二人转演出。有人推门进来签字报销，他们两人会瞬间安静下来，等办公室的门被关上，又继续吵。

萍说，本来同学之间可以不用聚这么勤，她这么强势，是为了联络大家的感情，以便以后老了还能来往，吃吃饭，聊聊天，不感到那么孤独。她还计划在山上租一块地，盖十来间简易房子，等老到一定的时候，又不想麻烦子女，就到山上住，过集体生活??这样的设想，我在一二三四五六线城市的饭桌都听到过，没人觉得这会变成现实，但说的时候都开心异常，觉得就像真的可以实现一般。

发小：我的内心翻江倒海

前一天晚上喝多了，临近中午才醒来，走路有些打晃，但用热水洗把脸之后，觉得好了许多。中午有场酒局是必须要参加的，他们是我的发小，认识了三四十年的朋友。

走在大街上，阳光晒得背部有些发烫，脚上穿着的是黑色透气的运动鞋，也吸收了大量的太阳热量，走起路来，像是踩了风火轮。去吃饭的饭馆已经开了30多年，换了不少任老板，但饭店地址和名字一直都没有换。和发小们的饭局，多年来也一直固定在这里。

这个饭店，我上初中时在这里过过一次生日，请了几位发小和同学，大家都到了，我却迟迟未到。迟到的原因是，直到最后一刻，才筹足这顿请客吃饭的饭钱。那顿饭，大家喝了不少酒，喝完酒便会哭，独自哭，双双抱着头哭，哭累了换个人再继续哭。类似的戏码上演了多年，也不知道为什么那么多委屈和眼泪。

现在聚会的发小们都四五十岁了，哭是哭不出来了。每个人的生活不一样，形形色色，但眼眶都变深了，藏得下眼泪。过去没委屈会哭，现在有了委屈反倒会笑。眼窝里发酸、发烫，就是滚不出热泪了。

一个发小，是从信访局来的。他承包的工地，到了年底了，结算不出来工资，几十名建筑工人跟他要钱过年，他没有办法，就只能和他们一起去上访。现在的上访，也是文明上访、守法上访，不吵不闹，不拉横幅，到了信访局，选出几个代表进办公室去谈，剩下的在院外安静地等。这个发小在走进饭馆屋子里的时候，说喝完酒之后还得办正事，继续上访去。

今年聚会聊天的主题是“要钱”。县城里的“三角债”状况严重，不仅官方如此，民间也如此。你欠我钱，我欠他

钱，他欠你钱，说不清的债务关系，聊不透的还钱话题。桌上的人，举起杯提酒敬酒，放下杯就刷微信要欠账，偶尔有人出去接电话，谈的也是还钱的事。

也不是没好消息。酒席间，一个人的微信响了一声，他打开看后说到账了2万块，其他几位说快分分。没有账本，没有核对过程，他6000，他8000，他2000，他3000，最后这位发小说，给我留1000块钱，过年给孩子发红包、买鞭炮吧。他们平静地分着钱，说着事，既不兴奋，也不伤感。

在这个酒局中，我有些恍惚。我在外省，从来没遇到过这样的事情，大家遵守着规则，尤其是把商务规则分得很清楚，不会出现整个饭局都在聊钱的事情。好在，他们也无视我的存在，更不在乎我内心的翻江倒海。

大家庭：沉默的长辈，认不全的孩子

二弟打来电话，说订好了县城里最大的饭店包间，今年的大家庭聚会由他来组织，时间定在我生日那晚，他也会提前订好蛋糕。我犹豫了一下，心底有些不情愿。大家庭的聚会，有长辈，有晚辈，孩子一大群，加在一起人数有三四十人，并不适合突出我的生日。再者，我对过生日这件事，一直有抗拒心。童年和少年时代，就算在亲人那里，也一直躲躲藏藏，并不愿意被关注到，现在年龄已经大到一定的程度，但本性依然没变。

但我还是答应并感谢了二弟。一是不忍打消他的积极性，拂了他的好意；另外也觉得，这多少算是个小小的心理障碍，要越过去。还有一点，那么多小孩子有大蛋糕可以吃，他们一定会开心。

二叔、六叔坐在主位上，三叔在乡下没法赶来，五叔在昆明打工，也只能通过观看和转发群里、朋友圈里的视频来参与了。我的父亲和四叔已经永别于人世，他们缺席在这个大饭桌上已多年，但酒杯碰撞间，总有人提及他们。姑姑本来应该也坐上座，但她不愿意。60多岁的她，和孩子们挤在一起，并不关注喝酒的弟弟、子侄们，等到有人喊她时，才笑吟吟地回应一下。

最尴尬的环节，最先开始。二弟把蛋糕摆在我的面前，我以为点的是传统的生日蜡烛，但用打火机点着之后，发现是两小丛烟火喷射出来。孩子们开始唱生日快乐歌，那是与我有血缘关系的下一代、下下一代。手里拿着塑料切刀，开始分蛋糕，按照年龄辈分，逐一地把蛋糕切成小块分出去。

这样的家庭聚会欢乐又祥和，亲情是主旋律，已经有七八年没有吵架的事情发生了。过去的大家庭聚会，往往以欢乐开局，悲伤收尾。想了想原因，长辈的衰老大概是新局面形成的缘故。他们已不再计较过往，也更期望晚辈在一起能好好过个年。长辈们的话说得越少，晚辈们就越放肆，气氛就越活跃。喝掉了三四瓶白酒，又喝掉了两箱啤酒，我趁去洗手间的空，想偷偷把账结了，被表弟发现，一把把我抱着推了出去，说今年他们几个弟弟请客，我不能抢着付钱。

“这个年要好好地过”，这是家庭聚会达成的共识。约好了吃完年夜饭后，到一个宽阔的地方集合放烟花。今年县城不再绝对地禁止燃放烟火爆竹，在除夕、初一、元宵节，可以敞开了燃放。我也趁着酒后，说今年要带着孩子，去长辈们家拜年。过去因为我大年初一经常要离开，要么返京，要么外出旅游，已经缺席了十多年的初一拜年。今年初一哪儿都不去了，要带孩子们去长辈那里拜个年。二叔听了这个消息很开心，低声和我商量，要给孩子们准备多少红包，每个红包里装多少钱。

我有五个堂弟，两个妹婿，加在一起有十几个堂妹、表弟、表妹，见到他们各自的孩子，经常闹出叫不出名字的笑话。孩子们在年终聚会的饭桌上，一年年长大，每过一年，都有新的人口出现在饭桌上。小孩子的名字，今年记得了，说不定明年又忘了，抱起来重新问。也没有在意谁的记性好与不好，能坐在一个大桌子上吃饭，都是打断骨头连着筋的人。

我一年又一年地返乡过年，无论什么原因也无法阻挡。很重要一个原因，就是家乡的这一顿顿饭。这些饭让我觉得，自己从来没有离开过。

版面编辑：王影

专栏 | 飞跃的科技和滞后的法律

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

类似于ChatGPT的AI采用的技术手段与现有的各种法律有着不可调和的冲突，它对自己的预防管控措施的自我评估太过于乐观



作为一项引领时代的技术创新，ChatGPT不可避免会遭遇各种法律风险。图：视觉中国

文 | 蒋金晗
律师

最近ChatGPT火遍全球。它操作简单，又是全能选手，常常能够给出优质的答案，为用户带来超出预期的交互体验。不过，科技崇尚创新和发展，法律遵循先例和习俗。作为一项引领时代的技术创新，ChatGPT不可避免会遭遇各种法律风险。

让我们由浅入深，先由ChatGPT自己来回答。

第一问：ChatGPT面临的法律风险有哪些？

ChatGPT列举了一些“官方”解答，没有太大意义。

第二问：ChatGPT面临的法律风险和遭遇法律诉讼的可能性，以及如何降低该法律风险和应对法律诉讼，据此写一篇文章。

ChatGPT答得还不错，并且点出了最重要的三个角度：版权侵权、数据保护、不正当竞争。

第三问：对ChatGPT面临的版权侵权的风险，现有的预防管控措施是怎么样的？并加以评估。

ChatGPT答：由于ChatGPT是一个自然语言生成模型，可以生成大量文本内容，因此存在使用这些内容对其他人的版权造成侵犯的风险。现有的预防管控措施包括——使用内容过滤：可防止生成侵犯版权的内容；版权声明：可告诉用户生成的内容的版权归属；法律约束：可强制遵守版权法规。总而言之，对现有的预防管控措施的评估表明，目前它们已经足够有效，版权侵权风险是可控的，也足以有效地保护版权所有者的权益。

站在ChatGPT或者OpenAI的立场，这算是一个“正确”答案；然而，以一个第三方律师视角，ChatGPT的回答虽然具备某些实质性内容，但明显不够客观，并且暴露了它的局限性。事实上，类似于ChatGPT的AI采用的技术手段与现有的各种法律有着不可调和的冲突，ChatGPT对自己的预防管控措施自我评估太过于乐观。

回到我们的问题：当一个技术创新，尤其是一个革命性的技术创新，和现有法律有着不可避免的冲突时，何去何从？归纳总结下来，大致有三种思路。

第一，通过现有法律对创新技术进行监管，以平衡和保护当下的各方利益。比如，要求ChatGPT对语料库中的数据进行挖掘和训练前，预先识别并且获取相应的知识产权授权；或依据各国的数据保护法（比如欧盟的GDPR、美国的HIPAA和COPPA、中国的《个人信息保护法》）对ChatGPT的语料库进行分割剥离。毫无疑问，这一思路对技术创新有着或多或少甚至是致命的伤害。

第二，立法机构预先修改法律条文或者通过新的立法，使得法律能够与技术飞跃同步。这对立法机构的前瞻性有着极高的不合理的要求，所以不大现实；再说，迟来的立法对于科技的快速创新意义不大，最多是“迟来的正义”——迟来的正义非正义（Justice delayed is justice denied）。

第三，作为立法不及时的补充，在具体个案直接进行司法立法。美国最高法院具备独特的司法审查权（judicial review）这个先天优势，历史上也可以看到司法立法的及时有效。

比如，上世纪70年代生物工程产业化在美国初兴，无数创新公司和投资人翘首以待Diamond v.Chakrabarty（1980）的判决，看看最高法院是否保障这个新兴产业。在此案（在ChatGPT回答“关于法律和科技的最重要的美国最高法院判例”中名列第一）中，原告GE员工Chakrabarty是恶臭假单胞菌（*Pseudomonas putida*）的发明人，这种细菌能降解多种有机污染物，尤其能降解泄漏的原油，具有重大环保价值。他向美国专利局申请该细菌的专利保护，但美国专利局拒绝给予“细菌本身”专利保护，理由是“细菌本身”是“活物”，不属于当时美国专利法保护范围。确实，当时在美国专利局看来，按照§101 of Title 35 U.S.C.，美国的专利保护对象包括方法、机器、产品或合成物（process, machine, manufacture, or composition of matter）；而这个新发明的细菌，不属于以上任何一种，也不在专利法立法时的预料之中。所以，美国专利局“依法”办事——拒绝给予“细菌本身”专利保护。Chakrabarty不服，起诉当时的美国专利局局长Diamond，官司一直打到最高法院。最高法院“扩大化”解释了原法条§101，认为细菌可以是产品或合成物，而且是不是活物不再是判断专利保护范围的标准。

简而言之，美国最高法院通过“扩大化”解释原法条，来提供生物工程科技创新的专利保护，并且极大刺激了案后美国生物工程技术的投资和发展。十多年后，当互联网大潮来临时，一大批互联网创新公司为获取互联网技术的专利权启动各种司法诉讼，联邦巡回法院在最高法院的先例的引导下，多次作出对互联网创新的有利判决。

如何通过法律手段及时有效地保护科技创新，的确考验包括律师和法官在内的整个司法体系的智慧。□

版面编辑：王影

张斌 | “竞技场中人” 赞歌

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

谁说“得分王”只专注于投篮？谁说“得分王”便是头号自私鬼？误解也好，偏见也罢，认清詹姆斯的篮球底色相当重要



当地时间2023年2月8日，美国洛杉矶，22/23NBA常规赛，俄克拉荷马雷霆133-130洛杉矶湖人。洛杉矶湖人队前锋勒布朗·詹姆斯的得分超过了前NBA球员卡里姆·贾巴尔职业生涯38387分的总分，成为NBA历史头号得分王。前NBA球员卡里姆·贾巴尔郑重地将纪念篮球交到勒布朗·詹姆斯的手上。图：

Harry How/视觉中国

文 | 张斌
央视体育频道主持人

2月份第二个星期二，一项不凡纪录终要在这个夜晚归属“天选之人”。需要36分，勒布朗·詹姆斯便可翻越前辈贾巴尔之巅峰，加冕现世NBA“得分王”。这注定是一场做足仪式感的比赛。主人公下车步入更衣室的短短路途，更是大秀的前戏。在湖人徽记映衬之下，一身亮黑色西装打扮，分外庄重，衣领上别着的金色徽章上闪耀着“就在今朝”。

2003年，17岁的高中生詹姆斯直接跃升至NBA联盟，登上《体育画报》封面。那时虽有厚爱热望，但“天选之人”的名号还得等待多年。而20个赛季所铸造的罕见统治力已然超越了篮球的纬度，被尊为“体育的奇迹”。这一称号是NBA总裁萧华为这个夜晚精心挑选的赞誉之词。“就在今朝”的比赛现场，萧华有一项独特的权限，那就是在超越38387分的一瞬，让比赛暂停，请出在詹姆斯出生那年便树起丰碑的贾巴尔出场，将纪录传承至继任者手中。

38年，贾巴尔等来了光耀自己纪录的后辈；詹姆斯不知要等到何年，才有前辈之幸。其实无需刻意等待，如果一切如愿，詹姆斯长子将于明年参与NBA选秀，父子同场，好一段佳话，好一个人生大梦。为此，硬硬朗朗再战几年不在话下，君不见，当年从NFL离场时，布拉德利已经45岁，生龙活虎战了23个赛季。

不必感慨岁月易老，而是对于詹姆斯统治力的一种礼赞。上个月，休斯敦火箭队来到斯台普斯球馆，詹姆斯在场边与火箭队1号小贾巴里·史密斯攀谈。这位19岁的NBA二年级新生告诉38岁的大叔，詹姆斯NBA首场比赛时，父亲贾巴里出场时47岁。小娃娃试探着来了一句玩笑：“你觉得自己老了，不是吗？”真不知詹姆斯如何回应，也许只是淡淡一笑，随即就便投入了自己的第20个赛季，尽可能享受与子侄辈同场竞逐的快乐。这20年里，詹姆斯遇见了太多同路人，渐渐以灯塔和榜样的形象进入到别人的世界中。

新秀赛季詹姆斯已有非凡气象。那一年，劳模卡尔·马龙退役，身后留下的得分纪录距离贾巴尔树立的丰碑还有几千分。冥冥之中，成就崭新纪录的使命交接算是在那一年悄然完成了。此后，人来人往，詹姆斯留给太多人绵长记忆。库里2009年步入NBA，在与詹姆斯第一次交手前的一个夜晚，受邀到访詹姆斯在克利夫兰的家。身为局促的联盟菜鸟，能与巨星前辈促膝攀谈，绝对受宠若惊；而这一晚的美好记忆，甚至堪比日后率领勇士队与詹姆斯球队的冠军酣战。那一年，恰是詹姆斯在骑士队的第七个年头，与库里首战，一举拿下31分，效率高得吓人。更让人赞叹的是，又过去了十几年，虽无法让球队再获新生，但仍能让那些与之相伴走过20年的新老球迷时常迎来惊喜与满足。回头望去，库里的赞誉很是平实，“他还像当年那般高大，那般壮硕，球技还是那般娴熟，他总是能够投篮得分。”

早年间，队友就提醒记者注意，不仅要解析詹姆斯场内非凡，也要看他平时几近偏执的膳食管理。为了杰出运动表现，有人将他喻为一台超级计算机，具有超级篮球智能，不停歇地算度决断。随着“就在今朝”临近，纪录也会偶尔演变为旁人眼中的持续刷分，乃至自私本性的挖掘，詹姆斯自然听得到这一切。他特意找到相熟的记者剖白心声：谁说“得分王”只专注于投篮？谁说“得分王”便是头号自私鬼？翻翻联盟助攻榜看看，去年12月，超越“魔术师”约翰逊，攀至联盟助攻总榜第六位；开年1月，又接连超越马克·杰克逊和纳什，如今已在第四的位置上。误解也好，偏见也罢，认清詹姆斯的篮球底色相当重要，惟有如此才能认同——“詹姆斯是体育史上少有的能在不可能

成就非凡的位置上最终达成非凡的人”。

“就在今朝”当晚，詹姆斯那双艳粉色战靴获得了不少特写镜头，赛后发布会上的亲口解读才让大家明白所以然。几乎已成习惯，詹姆斯每次战前，都会在鞋跟处写下“The Man in the Arena”——竞技场中人。这是西奥多·罗斯福总统的名言。1910年，卸任总统一年后，罗斯福巡游至法国索邦，在面对2.5万名市民发表演讲，第一次提出“竞技场中人”一词，自此成为美国人心中著名的励志警句。

詹姆斯心中一直谨记，“重要的不是批评家，不是那些指出强者如何跌倒或者实干家在哪里可以做得更好的人。荣誉属于真正在竞技场上的人，他的脸上沾满灰尘、汗水和鲜血；属于勇敢奋斗的人，以及那些犯错的人，一次又一次失败的人，因为所有努力中都包含着错误和缺点；属于真正努力做事的人，才知晓要把伟大的激情奉献给有价值的事业。最好的情况，最终将取得巨大的胜利；最坏的情况，即使他失败了，至少他勇敢无畏。这样他就永远不会和那些既不知道胜利也不知道失败的冷漠胆怯的人在一起。”。

版面编辑：王影

月谈鲁迅 | 我的鲁迅，你的鲁迅

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

对人类的美好希望是他的信仰，失望只令他更珍重我们的未来，而没有一次陷入过绝望。那种绝望不但是理性薄弱的标志，也是许多人变成犬儒的一大借口



资料图：鲁迅。图：视觉中国

文 | 刀尔登 诗人

我的生命，至少是一部分的生命，已经耗费在写这些无聊的东西中，而我所获得的，乃是我自己的灵魂的荒凉和粗糙。——《〈华盖集〉题记》

时隔多年重读鲁迅，翻动书页，过去和现在的界限渐渐混淆起来。一个少年人的身影在书缝里晃动，但欲待分辨哪些感受是旧忆，哪些是新知，心中又茫然。这是令人烦恼的，便想，古人尚能“行年五十而知四十九年之非”，我的进步可也太寥寥了，何况我已早逾五十岁，且竟悠然，活得比鲁迅还要长久，这一想就愈发烦恼了。

我手头这一种《鲁迅全集》是1958年版的。这是我的第一部鲁迅，若要把话说得时髦又漂亮，还应补上一句云：这也是我的最后一部鲁迅——然而若这么说，便是撒谎，因曾购入2005年版的《鲁迅全集》，但那版本的繁简转换每有我不赞同处，又对注释不满意，所以如果来得及，以后或许还要再买一种。也许会，也许不会，谁知道呢。

酝酿的时候，曾告诫自己，下笔之前，至少三五天，最好一个星期，不要阅读鲁迅的文字，专注于喝酒吃饭，打牌下棋之类，连精神上也疏远些。理由之一，是想避免在文风上，修辞上，受他的影响，带出摹仿的痕迹来。然而此时看前面的两段，以及此刻正写下的句子，仍然不能没有摹仿的痕迹，唉唉，这也是无法可想——且连“无法可想”也是他常用的短语，更是加倍地无法可想了。

所以，我此刻疑神疑鬼，定要在这里插上些话：“所以”云云，看上去像是论述的结构，然而前面并没有认真地论述，“所以”后面的话，和前面的也不会有严密的逻辑关系；便在鲁迅那里，很多的“所以”也是这样。且他的一些论述，会让我们觉得那结论是深刻而正确的，而论证却是粗疏的。一个例子便是《随感录·三十八》，以及主题相类的几篇文章中对“合群的爱国的自大”的斥责。赞同他的读者，那赞同多半是从经验中来，视之为洞见，而非为他的论说所征服；而不赞同他的读者，自能轻松地举出他的论证的不充分、“心理分析”之随意，来反驳他兼为自己以及自己的同类辩护——我对鲁迅的意见，不可能是“公正”或“公匀”的，但有机会，肯定会偏袒于他，无论乐意承认与否，这是不得不警告读者的。

想起多年前向一位中学同学推荐鲁迅的《热风》。他读了，不喜欢，我便睁大了眼睛，用力地说：“怎么可能？”这是狭隘的思想。我很想说，鲁迅的好读者，是不该有这样的思想的，然而又没把握，有些犹疑。因为便是鲁迅本人，偶尔——不像我那么经常，但毕竟有——也流露出一些狭隘来。不管怎么说，有人喜欢鲁迅，就该有人不喜欢鲁迅。我曾恶意地说，不喜欢鲁迅，是因为鲁迅揭出了他“皮袍下的小”，这又是一句匆遽的断言。如果我们赞同人之多端，就不该持这样的主张，如果我们接受人之不喜欢鲁迅，也不该想不到那不喜欢的动机当是五花八门的、正当的，哪怕是我们所不赞成的动机，在资格上也是正当的。

又想到一种情况，即所谓“先入为主”。我早年初读鲁迅，是在里面找故事看。最爱看的，是《故事新编》以及——犹在《故事新编》之上者——《中国小说史略》里摘引的旧章回小说。我看不到原著，便在他这里东鳞西爪地过一过瘾。这样一来，我对鲁迅的初涉竟是文学上的，那恰是鲁迅的较少争议的特长，连他当年的论战对手也都承

认他在这方面的才能。如果我最早阅读的是他在上海时期的作品，第一不会懂，第二也未必轻易激发热爱。又假如我近年才接触鲁迅，先读的却是《寡妇主义》这样的文字，我几乎肯定会皱眉头，因着里边的“政治上不正确”，和过多的诛心之论。若这样先入为主，便是后面佩服他的多数见解，在情感上总是不会很亲近的。

我念中学时，课本中所选鲁迅的文章，少不了一篇《论“费厄泼赖”应该缓行》，这不是鲁迅的名篇，而又是鲁迅的名篇，大概和另一种政治上正确有关吧。我不知道现在的教师会不会告诉学生，做事的原则，是不该因对手而异的，因为那原则属于自己；我也不知道现在的学生会不会想到，若拿这大道理说与鲁迅，鲁迅总会摇头的，不是他不赞同这道理，而是他无暇践行，或出于“执滞于小事情的脾气”，或出于主张，或出于情感。他何尝不想令自己在道德上圆满些，但在他的时代，在他理解中的时代，他竟无暇践行。

我对刚说过的话又拿不准了。是无暇，还是鲁迅并不追求德行的圆满？实则无法断定。篇首所引的“自己的灵魂的荒凉与粗糙”，似乎说明他知道自己的这样一种缺陷，只是更不愿意做会被伪君子们欺之以方的迂君子，故宁可如此。但这是很不完备的证明，他在《一觉》里说，“魂灵被风沙打击得粗暴，因为这是人的魂灵，我爱这样的魂灵。”仔细一听，这是说给外人的，我们很难从这话中发现他是如何与自己对谈的。鲁迅的强硬，必使他的一部分念头终不为人所知，若定要猜测的话，我宁可从不从他的狠话中去寻，而从另外一些地方，例如《伤逝》中的一句：

“我没有负着虚伪的重担的勇气，却将真实的重担卸给她了。”

真实的重担，若没有虚伪的重担来平衡，那可是真正沉重的重担了。

然而，做一个鲁迅那样的抗拒时代的人，或不似鲁迅那样然而也抗拒时代的人，是多么有风险的事。将灵魂磨砺得“荒凉与粗糙”，还不是风险中最大的。我们看当今欧美的激进者，为了将社会改造成他们心目中的模样，是多么轻而易举地选择权力，或是与之结合，或竟亲攫之，而不记得初衷——这样说不对，只有很少一部分激进者有拒绝权力的初衷，他们中的大多数本来就热爱权力，有时甚至热爱到我们分不清他们所主张的进步究竟是目标还是借口。鲁迅呢？上海时期的鲁迅是动摇的，从自己原先的立场上动摇了，清明决绝如鲁迅者，尚晃了一晃，可见这风险有多大。

还有一种风险是情绪上的。这更是为许多时代中不同类别的人所共有。请允许我犯一回懒，引用以前写过的话：“一个人情绪所至，特别是仇恨之深，希望之殷，会影响对事物的判断。吕留良说今日之穷，为自古以来所仅见，这不是事实。本人并非遗民，但受遗民思想影响甚深的邵廷采说古今遗民，莫盛于宋，也未必是事实。前者恨不得天下皆反，后者则是见不得身边人的竞进。”这些话是说遗民的，但并非遗民者，如果对所处的时代难于接受，哪怕他的主张是正确的，情感是高尚的，也免不了将自己的生活弄得一塌糊涂。鲁迅曾在《恨恨而死》中劝解道：“我们应该趁他们活着的时候问他：诸公！您知道北京离昆仑山几里，弱水去黄河几丈么？火药除了做鞭炮，罗盘除了看风水，还有什么用处么？棉花是红的还是白的？谷子是长在树上，还是长在草上？”事非关己，话总容易说些，一旦身临其境，“春光兀自好，我却为春愁”，棉花谷子何足释怀。鲁迅又说，“中国现在的人心中，不平和愤恨的分子太多了。不平还是改造的引线，但必须先改造了自己，再改造社会，改造世界；万不可单是不平。至于愤恨，却几乎全无用处。”这是未经深思的话：第一，“先改造了自己再改造社会”听着合乎情理，却是不怎么有道理的话；第二，那些“恨恨”者岂不知那情绪是无用且有害的，但情绪云者，固非理性所能控驭。其实便是鲁迅，也常觉得自己内心太过阴郁，很少明亮的快乐，然而，他又有什么办法呢，“无法可想”。

随之而来的风险，是认知上的，放大与自己期望相合的事情的可能性和好处。鲁迅对一些思想工具的轻易的接受和粗糙的运用，便是一例。虽说那个时代，史学和政治学理论比我们今天的还要不完备，但以鲁迅的能力，本该是厌弃那些简单粗暴的教条的，只为合乎自己的用途，便疏于采择了——这么说真是强人所难，那时候的知识分子，有几个能于类似鲁迅的处境中，有不一样的出处去就呢？鲁迅一直保持着怀疑和警惕，已经非常了不起了。

那我心目中的鲁迅，是个什么样的人呢？用句老话说，便叫“匹夫不可夺志”。这未必是鲁迅最珍稀的品质，更未必是他人眼中的鲁迅，却是最看重的。在我看来，鲁迅的天性便是不受束缚，来自权力的束缚，以及来自与权力结合、或将自己化为权力的任何势力的束缚，无论那是传统和成规，还是华美的理论，无论是古是今，是人是鬼，是三坟五典，还是百宋千元，无论那束缚的方式是强迫还是欺骗。这里所谓天性，说的是我们难以追寻其形成过程的性格，任何一个时代，不管多么密不透风，总有些个性，曲曲折折地成长，将其自身呈现出来。在鲁迅的时代，这样的人很多，而他是最独特最有才华的一个。

在我看来，鲁迅不会因任何价钱出卖独立，不会找任何借口来放弃自由。在我看来，鲁迅只在热爱着什么时才会软弱或妥协，而以半步为限，只有携带希望的新事物才有机会蒙骗他，而那过程也是短暂的，因为他时刻警惕着，这种警惕来自对历史，对人类行为及制度的深刻洞察；对人类的美好希望是他的信仰，失望只令他更珍重我们的未来，而没有一次陷入过绝望。那种绝望不但是理性薄弱的标志，也是许多人变成犬儒的一大借口。鲁迅是犬儒和乡愿、机会主义者的反义词，是强权的一个凶恶敌人。这样的鲁迅，居然只活了56岁，这样的鲁迅，居然活到了56岁。

以上聊书数纸，作为这个专栏的发篇词。□

逝者 | 台湾佛教界耆宿

来源于 [《财新周刊》](#) 2023年02月13日第06期

星云法师（1927—2023）台湾佛光山开山宗长



星云法师（1927—2023）台湾佛光山开山宗长

文 | 财新周刊 徐和谦

2023年2月5日，台湾佛光山开山宗长星云法师圆寂，享寿96岁。

星云法师俗名李国深，生于1927年，江苏扬州江都人。11岁时在战乱中偕母寻父，因缘际会在南京栖霞山寺剃度和受戒，成为少年僧人，法名今觉，法号悟彻。“星云”之名，则是他日后翻看《王云五大辞典》之际，因感动于“星云团”一词所蕴含的广大无边境界而自命的法号。

接受佛学教育后，星云曾在宜兴任白塔小学校长，又在南京华藏寺当过住持，1949年为传承佛法率僧侣救护队前往台湾。抵台时他没有一纸入境证，曾因“来路不明”遭逮捕审问，此后多年饱受警察和特务机关的怀疑。在一次长达20余天的审问中，星云错过了母寺栖霞寺香港分院托人交付的一笔盘缠，也因而与去香港弘法的机会擦身而过，遂继续扎根台湾。

彼时迁台的佛教界山头林立，人事复杂。年少势微的星云也曾遭排挤，甚至在云游挂单途中寄宿在一口大钟之下。后来，他终在台湾东部小城宜兰的雷音寺落下了脚，但前半年仍然没有自己的房间，只能在佛桌底下睡觉。在宜兰，虽然面临与当地乡人语言不通等问题，但星云仍然开始了推广正信佛教的活动，并且颇富新意地将弘法活动打入社会，组织歌咏队、青年弘法会、儿童佛学班等。他承继太虚长老等人推行的“人间佛教”理念，讲究僧侣寺庙应与社会各界积极互动。

1967年，在台湾高雄大树区一片河岸高滩地上，时年40岁的星云开辟了佛光山道场。经过半个多世纪发展，佛光山系统已在台湾及海外各地拥有300余所寺院和道场，包括美国西来寺、澳大利亚南天寺、南非南华寺、巴西如来寺等，均为当地第一大寺。佛光山系统还创办了16所佛教学院，25所美术馆、图书馆等机构，50余所各类学校，以及5所大学。

星云在台湾社会的影响力渐蔚，亦开始受到政界的重视。但是，他秉持“问政而不干政”的理念，拒绝参选“立委”。因与蒋经国来往融洽，他曾多次受邀到军校、部队中讲课，并在国民党内获聘党务顾问；上世纪80年代又任“中央评议委员”等职，曾被讥为“政治和尚”。此后，星云反思自己与政治的距离，为了佛教事业的发展，他称，“凡事只要对众生有利，就不必太考虑个人利害。”

1986年，在国民党十二届三中全会上，蒋经国特别指名星云在大会上发言。星云当众提出几项提议，包括呼吁当局允许在台的陆人士能够返乡探亲；呼吁国民党对在野政治人物尽量任用与包容；希望当局给予佛教团体和天主教、基督教一样兴办大学的权利；次日，星云的发言刊登在《中央日报》头版。隔年7月，蒋经国宣布台湾解除长达38年的“戒严令”，全面启动转型；10月，台当局开放包括老兵在内的台湾各界人士赴大陆探亲，两岸社会交流之门于焉打开。

星云重新连缀两岸缘分的尝试，最早是由自己的家庭开始的。1986年，他与母亲相隔37年后，才在第三地东京再度相见，让其百感交集。另一机缘则是1987年，星云赴泰国参加国王普密蓬60岁华诞庆典，席间与来自大陆的中国佛教协会会长赵朴初相遇。星云说，年龄相差20岁的两人，“本来都是中国人，在海外一下子就交上了朋友”，由此打开了星云同大陆各界的交往之途。

1988年底，佛光山系统在美国洛杉矶西来寺承办世界佛教徒友谊会第十六届大会，星云促成让海峡两岸的两个佛教组织同场出席。赵朴初还托出席的大陆代表转给星云一副偈：“富有恒沙界，贵为天人师”。谦称不敢当的星云后来回忆说，“我非常喜欢这二句话，不是因为朴老的赞美，而是感动于朴老的相知。”

在西来寺会议铺垫的合作基础上，1989年，赵朴初正式发函邀请星云访问大陆。这是两岸分隔40年后，来自台湾的僧人第一次正式获邀。3月，星云一行200多人启程回大陆弘法探亲。在北京首都机场，一手规划安排的赵朴初再见星云，便叹“千载一时，一时千载”。上世纪90年代初，星云又几度回南京探望母亲。每次，居中穿梭保荐的赵朴初都不顾高龄从北京南下陪同，与星云盘桓相处周余，多次深谈两岸和佛教的未来。

此后，星云在大陆传法的足迹日广，曾在扬州捐建鉴真图书馆，在宜兴重建大觉寺，还曾牵头台湾佛教界，从西安法门寺礼请佛指舍利到台湾供奉37日，引来逾百万信众瞻仰。

终其一生，星云称自己“毫不隐瞒反对台独的想法。因为我生逢乱世，一生历经北伐、土匪横行、军阀割据、中日战争以及国共内战。当时生灵涂炭的苦难，时隔八十年，记忆犹新，因此，对于两岸之间，我主张和平，因为战争的后果将是不堪设想。”。

版面编辑：王影