

# 39.9元可“赌”钻石和水晶 中消协痛批盲盒消费乱象

■本报记者 谢若琳

盲盒被玩坏了！日前，中国消费者协会点名盲盒消费，提醒经营者销售盲盒应当规范，消费者不要盲目购买盲盒。盲盒的走红离不开泡泡玛特的助推。自2020年12月泡泡玛特上市以来，截至2021年1月28日，该公司市值已超过千亿港元。“潮玩”行业日渐火爆，越来越多公司着手发展盲盒经济，其中不乏52TOYS、名创优品、迪士尼、星巴克等著名企业。

但盲盒行业的发展水平参差不齐，甚至存在利用盲盒进行虚假营销的行为。1月28日，泡泡玛特相关负责人对《证券日报》记者介绍称：“近年来，盲盒、福袋、盲包等营销手段逐渐被大众所接受，但也存在鱼龙混杂的情况，存在正常的营销手段被滥用等问题。长期来看，监管机构的及时介入，相关法律法规的出台，不仅不会扼杀潮玩行业，反而可以保证潮玩行业的健康有序发展。”

## 中消协揭盲盒行业四大问题

中消协指出，在盲盒经济迅猛发展的同时，伴随而来的一些问题不容忽视，如商家过度营销、涉嫌虚假宣传等。盲盒市场目前主要存在四方面问题：一是商家过度营销，消费者易中套“上瘾”；二是商家涉嫌虚假宣传，易中套“陷阱”；三是产品质量难以保障，假劣及“三无”产品时有出现；四是消费纠纷

难以解决，售后服务亟待改善。

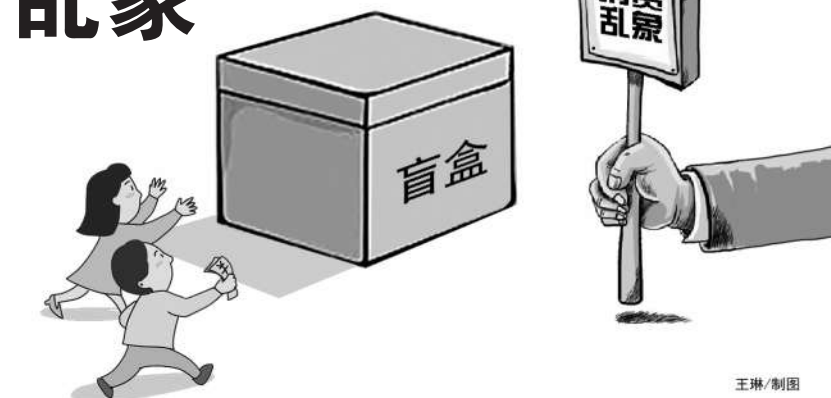
事实上，盲盒现已成为不少商家的“财富密码”，除最初的玩具外，食品、美妆、文具、服装、文物等多个领域都已刮起“盲盒风”。

“在盲盒消费过程中，消费者往往存在‘以小博大’的心理。而盲盒内容考验的是商家的信誉和道德，有些商家为了赚钱根本没有道德可言。”一位行业分析师向《证券日报》记者表示，盲盒的性质决定商品售出后无法退货，导致消费者常常吃“哑巴亏”。

《证券日报》记者注意到，二手商品销售平台闲鱼盛行“学生盲盒”“活体盲盒”等消费行为。其中，“学生盲盒”打着学生手工制作的旗号，在盲盒中随意放置粗糙的小工艺品；“活体盲盒”则装着未知的动物，比如猫、狗、兔子、乌龟等，商家在销售页面会明显标注“不退不换”的字样。

即便是成熟的商家，也存在“万物皆可盲盒”式的过度营销情况。《证券日报》记者注意到，在美股上市的中概股名创优品此前曾推出一款联名盲盒，号称“盲盒里藏有钻石和奥地利水晶”，且“钻石最大1克拉（配有GIA认证证书）”，该款盲盒售价仅为39.9元。

对于业内的种种乱象，中消协在警示提示中表示，当前有的经营者产品本身并没有过硬的竞争力，只想蹭盲盒的营销热度；有的经营者将盲盒当做“清库存”的工具，赢得了眼前的利益，却丢掉了长远的口碑。中消协称：“盲



王琳/制图

盒的基本属性是商品，经营者必须承担法定的质量担保责任。盲盒经营者应确保商品质量信息真实，保障消费者知情权选择。盲盒营销应适度，不可过度营销，利用消费者的猎奇心理诱导消费者冲动消费。”

## 产品是盲盒市场竞争核心

来咖智库 CEO 王春霞认为，泡泡玛特上市形成的资本效应，进一步推高了盲盒的热度。

2020年12月11日，泡泡玛特在港股上市，上市首日开盘后最高涨幅100%。截至1月28日收盘，泡泡玛特的市值已达1021亿港元。

从财务收入来看，2020年前三季度，泡泡玛特实现营收15.44亿元，同比增加49.3%；毛利率为64%，上年同期为63.7%。

外界将泡泡玛特从事的“潮玩”行业解读为暴利行业，但华兴资本董事长、

基金创始合伙人兼首席投资官包凡曾对记者表示，泡泡玛特成功的核心绝对不是盲盒，而是将设计、供应链再到最后的零售终端，形成了平台化能力。

泡泡玛特创始人王宁在此前接受记者采访时，曾针对“成瘾”“赌博心理”等话题回应称，“多数用户买潮玩，更多是在购买一份小确幸和满足感；个别极端案例总是更容易被放大。盲盒确实是泡泡玛特很重要的产品形式。我们把它在国内带火了，但因此说泡泡玛特就是一家盲盒公司显然有失偏颇。盲盒只是一种锦上添花的销售形式。”

王春霞告诉《证券日报》记者：“潮玩行业的门槛在IP和相关产业链，泡泡玛特的产品驱动能力非常强，门槛很高，这是泡泡玛特的核心竞争力所在，盲盒只是一种销售方式而已。成熟的潮玩消费者肯定具有一定的鉴别力，我们注意到，泡泡玛特的用户大部分是一二线城市的白领女性，她们对自己的消费具有自主和自控能力。”

## 聚焦上市公司财报

# 首次全年盈利催生特斯拉“市梦率” 马斯克5期期权折合年薪130亿元

■本报记者 龚梦泽

尽管汽车行业内外都曾信誓旦旦地宣称“特斯拉并不可怕”，但这家公司如今市值已超8000亿美元，俨然成为全球最富创造力的电动汽车领军企业。

1月28日，特斯拉发布截至2020年12月31日的第四季度财报。财报显示，特斯拉去年第四季度实现总营收107.44亿美元，高于市场预期103.16亿美元，同比上升46%；实现归属特斯拉的净利润为27亿美元，同比增长157%。

2020年可谓特斯拉的逆袭之年。在发布第四季度财报之前，特斯拉的股价在过去12个月中飙升超700%，一举超越Facebook，成为美国市值排名第五的上市公司。尽管产量只有丰田、大众、通用等老牌车企的一小部分，但在多事之秋的2020年，特斯拉一举成为全球最值钱的汽车制造商，市值达到8191亿美元。

《证券日报》记者注意到，截至去年底，特斯拉已连续第六个季度实现盈利，这意味着，公司已走出亏损泥潭，开始向稳定盈利的方向发展。但在股价暴涨之后，公司目前的PE估值水平也已达历史高位。

## 特斯拉连续六季度盈利

财报数据显示，2020年全年，特斯拉实现营收315.36亿美元，净利润达7.21亿美元，这也是公司第一次实现全年盈利。其中，汽车业务成为公司主要营收来源，销售收入达到90.34亿美元，同比增

长48%；租赁收入2.8亿美元，同比增长24%。此外，特斯拉全年交付量接近50万辆，在疫情冲击下这一成绩来之不易。

特斯拉方面表示，公司的产品结构正从Model X和Model S向更亲民的Model 3和Model Y转移。财报数据显示，第四季度Model 3和Model Y的产能与交付量分别同比增长88%和75%。

销量和收入的显著增长，得益于特斯拉不断提升生产效率和技术创新，从而大幅降低了生产成本，进而实现业界领先的利润率。特斯拉第四季度的平均销售价格下降11%，不过降价并未影响其毛利率。

《证券日报》记者查阅财报后发现，特斯拉第四季度的整车毛利率高达24.1%，高于2019年同期的22.5%。这意味着，特斯拉的产品售价虽然调低了，但并不影响公司汽车业务的盈利空间。现金流方面，2020年第四季度，公司经营现金流流入30.19亿美元，同比增长1.12倍；期末现金流净额为150亿美元，同比增长1.21倍。

真金白银的价格下探，为特斯拉打开了新的市场空间，特斯拉计划通过扩大产能填充需求空缺，表示2021年产量将达100万辆。因此，从2021年第一季度开始，特斯拉的销量必须保持每个季度18%以上的复合增长率。为此，特斯拉的欧洲产能将会增加，中国市场的销售量将会成倍增加。据特斯拉披露，目前其美国加州弗里蒙特工厂产能将提升至60万辆。

马斯克还在电话会议上透露，全新Model S Plaid正在生产中，将于下个月

开始交付；而Model X Plaid交付时间将稍晚。《证券日报》记者登陆特斯拉美国官网发现，Model S Plaid版起售价已下调至11.999万美元，下降达2万美元。中国官网则显示，Model S Plaid版起售价下调至100万元人民币，下降17.49万元。

特斯拉在财报中表示，中国消费者对Model 3和Model Y的需求仍保持强劲。目前上海超级工厂Model 3的产能提升至5000辆，年产能高达25万辆。国产Model Y目前正满负荷生产，预计年产能将达到20万辆。

## 马斯克解锁5期期权奖励

当前投资者最关注的是这家硅谷汽车制造商的2021年交付目标，以及在超高估值下公司的可持续发展能力。财报发布后，特斯拉首席执行官伊隆·马斯克出席了财报电话会议，并回答了分析师的提问。

事实上，上火星、脑机接口、清洁能源，这些存在于科幻世界中的桥段，都是硅谷“钢铁侠”马斯克押注的领域。“我们失败的可能性非常大，可是我还是要坚持最初的梦想。”马斯克表示。对此，有分析人士认为，特斯拉在如此高估值的背景下，市值仍能屡创新高，在一定程度上来自“市梦率”的推动。

市盈率体现的是股价与每股收益的比率。但当一个公司股票的市盈率略高时，以超高速增长和梦幻般预期作为投资理念的“市梦率”便由此诞生。据《证券日报》记者不完全统计，2020年全年，特斯拉的股价涨幅7.5倍，如果

把今年的股价涨幅计算在内，公司股价已累计上涨近10倍。按照公司股价去年上涨的架势，很可能在今年会突破1万亿美元市值大关。

对于未来的交付目标，马斯克在电话会议上表示，特斯拉今年的交付量增长将明显高于50%。此外，他有信心特斯拉将在今年实现L5级别的自动驾驶技术，并认为公司的自动驾驶技术可以证明公司超高估值的合理性。

乘联会秘书长崔东树认为，Space X的成功发射，更是让消费者感觉到特斯拉是真正的科技组合体，提升了消费者购买和拥有特斯拉的热情和自豪感。

“对于特斯拉抱有超高期待可以理解，它毕竟是一家有梦想、有故事的公司，一路走来打爆了无数空头看似合理的推断。但特斯拉不会一家独大，因为未来新能源汽车市场的需求必然会变得多元化。”新浪财经专栏作家林示在接受《证券日报》记者采访时表示。

值得一提的是，在1月27日收盘后，特斯拉公布调整后的EBITDA（息税前利润）达到23亿美元，同比提升92%，足以解锁马斯克在2018年签署的薪酬方案中授予他12批期权奖励中的第5批期权，以每股70美元购买840万股特斯拉股票。

据《证券日报》记者了解，马斯克在此前17年薪水为零。以2021年1月26日每股889美元的价格计算，马斯克之前购买的四期股票和本期购买的股票累计价值约为350亿美元。若按此次股票期权奖励计算，过去17年里马斯克的年薪约为130亿元人民币。

# 加大混改重组力度 陕西国企改革提档升级

■本报记者 殷高峰

通过对延长化建重组，陕西建工成为陕西首家营收过千亿元的上市公司；北元集团登陆主板，成为榆林首家上市公司；ST秦机划转法士特，业绩实现扭亏为盈……这些上市公司旧貌换新颜的背后，是陕西国企改革不断加速和深化。

“在2020年应对疫情冲击、稳定经济增长的大战中考中，省属企业发挥出明显的顶梁柱、压舱石作用。”在不久前召开的陕西全省国资系统工作会议上，陕西省国资委党委书记刘斌表示。

来自陕西省国资委的数据显示，陕西省属企业资产总额由“十二五”末的1.63万亿元增加到2020年的2.65万亿元，年均增长10.1%，位居全国第七位；营业收入由7745亿元增加到1.33万亿元，年均增长11.5%，位居全国第五位。

“陕西通过混改、重组等一系列举措，推动国企改革向更深层次、更广领域拓展，市场主体活力不断激发，对推动陕西国企高质量发展具有重要意义。”西安朝华管理科学研究院院长单元庄在接受《证券日报》记者采访时强调，“关键在于落实。”

## 陕西国企改革大戏不断

陕旅集团重组陕旅集团，延长石油重组陕西燃气，陕西省物流集团重组陕煤物流集团，陕西建工重组延长化建，陕建集团重组国企剥离的医疗机构，法士特入主秦川机床……从2019年开始，陕西国企不断上演重组整合大戏。

2019年12月份，西安市国企改革领导小组印发的《市属经营性国有资产集中统一监管改革方案》提出，今后西安市国资委将构建形成以5个国有资本投资公司为依托、11个国有资本运营公司和产业集团为支撑的“5+11”国有资本布局结构。

为优化国有资本布局结构，西安市国资委决定，将西安工业投资集团有限公司持有的中国标准工业集团有限公司100%股权无偿划转至陕西鼓风机(集团)有限公司。此次整合，将使标准集团旗下上市公司标准股份在2020年一举扭转“8年扣非净利润连续亏损”的局面。

在混改方面，来自陕西省国资委的数据显示，2020年陕西省完成30个混改项目，吸引非公资本174亿元。

# 我爱我家启用上海总部 加快平台化转型促多元业务增长

■本报记者 王丽新

1月26日，我爱我家集团(以下简称“我爱我家”)上海总部正式启用。作为一家从北京出发向全国拓展业务的房地产经纪企业，在上海设立总部这一动作被业内解读为：我爱我家正在开辟第二战场，试图打造新的业务增长极。

“我们建立上海总部，是基于上海具有全国经济金融中心的区位优势 and 人才优势，可实现多板块融合发展。”我爱我家董事长、总裁谢勇表示，这是在高效互动中充分释放增长潜能，探索集团在平台业务、商业地产、产业基金、金融等方面的业务版图，实现多板块融合发展，打造集团多元增长新引擎的重要举措。

“这是我爱我家基于看好上海存量市场和长三角房地产市场而进行的战略布局，有利于在激烈竞争的房地产经纪市场中加快新业务的开拓和提升收入。”地产分析师严跃进向《证券日报》记者表示，当前房地产经纪行业与平台经济相关联的市场竞争较大，需要不断开拓并做强区域市场，在不确定的市场中找到确定性的经营韧性。

## 布局上海打造新增长点

上海被我爱我家视为适合多元业务生长的沃土。在谢勇看来，巨大的上海本地市场具有资源高效互通的优势，适合作为集团横向拓展业务版图的战略要地。

过去两年来，我爱我家已经有针对性地在上海进行了多方位业务创新，比如，拓展新房渠道，探索电商模式，完善金融服务，建立平台化团队等。

复盘我爱我家在上海的拓展路径：2018年，我爱我家收购蓝海购，在商业地产运营管理上落下一子；2019年，我爱我家收购上海蝉壳后成立平台事业部，在加盟SAAS系统建设、外部独立经纪人拓展上形成闭环；2020年，我爱我家在上海成立新房V代运营团队，在新房包销领域强势推进。截至2020年末，我爱我家集团加盟门店数量已突破1000家，链接外部独立经纪人近5万人，已形成业

其中，2020年10月登陆主板的北元集团就是陕西混改的一个典型案例。

国务院国企改革领导小组办公室日前下发的《关于调整部分“双百企业”有关事项的通知》，对“双百企业”名单进行了动态调整，新增11户“双百企业”，其中有两家为陕西企业，分别是法士特集团和陕西旅游集团。

上述企业在陕西近两年的国企改革大戏中都扮演了重要角色。在单元庄看来，随着陕西国企改革力度的进一步加大，红利将进一步释放。

## 国企改革提速关键在落实

刘斌指出，今后对全省经济发展起不到支撑带动作用的企业要纳入整合重组范围，坚定不移地推动资源向优势企业集中，向优秀企业家集中。

“未来我们在把混合所有制改革方向的前提下，将以更大力度推进混改向更深层次、更长链条、更全领域发展，以点带面推动国企改革实现新突破。”刘斌进一步介绍。

这意味着，陕西国企改革在提档提速。陕西社科院金融副研究员郭普松在接受《证券日报》记者采访时强调，“关键在于落实。”

郭普松认为，陕西在推动国资改革实操上，遇到了诸如国有资产投资运营公司资源资产划转、集团金融资产与实业资产剥离、社会资本与国资金融资本合作、高管及经营层激励性薪酬制度改革等方面的困难和问题，需要拿出切实可行的办法和措施。“可设立国资改革重组基金，通过参股、控股等资本运作方式，采取渐进分步实施的策略，将国资改革落到实处。”

“国家在政策层面已经提出，鼓励和支持混合所有制改革试点企业上市，支持国有企业依托资本市场开展混合所有制改革。总体来看，陕西国有资产证券化的空间还是比较大的。”单元庄表示。

郭普松建议，陕西国企改革的重点在于进一步聚焦能源化工、先进制造业和战略性新兴产业等主业，让出产业链下游的一些配套环节和领域给广大县域民营中小企业，尽快补齐县域经济发展这块短板。“同时，逐渐将金融资产剥离给国有金融资本投资运营公司，这有利于国有企业把投资资产风险，进而解决国有企业脱实向虚的问题。”

# 华菱钢铁去年净利预超68亿元 加快转型抵御周期风险

■本报记者 何文英

1月27日晚间，华菱钢铁发布2020年业绩预告，预计2020年净利润为68亿元-70.6亿元，在2019年业绩大幅增长的基础上更进一步，实现同比3.13%-6.14%的增长。公司全年实现钢材产量2516万吨，同比增长9.95%。

华菱钢铁董秘罗桂情对《证券日报》记者表示：“2020年，公司克服疫情的不利影响和燃料价格大幅上涨的压力，持续推进精益生产、销研产一体化和营销服务三大战略支撑体系建设，品种结构升级创效明显，数字化、智能化转型稳步推进。去年第四季度归属于上市公司股东的净利润同比增长就超过20%。”

## 减负增效系列组合拳显成效

自完成“市场化债转股+钢铁资产整体上市”的定增方案后，华菱钢铁在降杠杆、调结构、强改革、增效益方面，打出了高质量发展的组合拳。

“通过实施债转股，‘三钢’（华菱通钢、华菱涟钢、华菱钢管）的资产负债率明显改善，2015年公司的财务费用为27.6亿元，现在每年只有几亿元。”罗桂情表示。

2020年10月份，华菱钢铁成功发行40亿元可转债，为公司减负增效进一步夯实了基础。在减轻财务费用的负担后，华菱钢铁在产品结构上也进行了一系列调整，湘钢、涟钢、汽车板公司在2020年均实现利润同比增长，并保持较高盈利水平。

“湘钢的宽厚板主要用于高层建筑、桥梁、能源、海工、工程机械等，产品中标国内外多项超级工程，2020年宽厚板销量近600万吨。涟钢生产的薄板主要用于工程机械、汽车、家电等，2020年冷、热轧薄板销量超过700万吨；涟钢还研发了汽车零部件用钢、锯片钢等多个系列十余个牌号的中高碳合金钢带，成功实现大部分牌号的进口替代，助力下游客户较好地解决了关键零部件‘卡脖子’的问题，同时大大降低了汽车零部件、锯片的成本，提高了国内

工程机械及汽车产业链的竞争力。”罗桂情介绍。

## 低估值引发各路投资者抢筹

业绩预告公布后，华菱钢铁当天股价应声上涨。截至1月28日收盘，公司股价报收5.02元/股，在上证指数下跌1.91%的背景下逆市上涨2.24%。

值得关注的是，目前华菱钢铁动态市盈率仅4.77倍，2020年三季度末每股净资产5.15元，高于目前二级市场价格。华菱钢铁的股东周女士对《证券日报》记者表示：“按照预告业绩测算，公司市盈率实际比当前估值更低，这么好的业绩，这么低的估值‘真香’。”

机构投资者也觉得华菱钢铁“真香”。据东方财富choice数据显示，2020年共有19家券商为华菱钢铁出具研报，综合评级为“增持”。

东吴证券在最新研报中称：“华菱钢铁下游市场覆盖能源油气、造船海工、机械桥梁、汽车家电等领域，供需结