

乐见科技巨头扎堆务农

魏敬



【市场敏感】

科技巨头扎堆务农的背后，潜藏着这样一个需要解答的课题：谁在替我们种地？我们希望谁来种地？科技巨头扎堆务农，玩的就是技术活，值得点赞。

不知不觉中，网易丁磊养猪，迄今已近十五年了。从一开始拍卖的天价猪，到各大电商平台都能买的丁家猪，一路变化，趋势向好，终于让《舌尖上的中国》总导演陈晓卿称赞养殖环境好又安全，猪肉肉质感非常强，有小时候味道的猪肉走上寻常人家餐桌。继网易之后，京东养“跑步鸡”、腾讯AI养鸭、大疆种树（农业无人机应用在植保作业、作物监测、农田测绘、播撒作业等多个农事领域，从水稻播种到守护果树，让农民可以“开着飞机”管理农田），加上发力为农业赋能的拼多多，科技巨头扎堆务农，阵势可观。这让人们开始重新审视农业赛道的巨大潜力与光明前景。如此多的科技巨头都来共襄盛举，而且做好在农业领域扎根多年的准备，的确值得人们关注。

根据联合国粮农组织2023年发布的相关报告，全球约有23亿人正面临中度或重度的粮食匮乏，全人类的整体粮食消费状况并不乐观。中国人民在党和政府的领导下，已经解决了粮食供应问题，农业生产力水平大幅提高。但也要看到，目前在中国，农业人口减少，农业耕作方式不够先进，一些农业区耕地规模小且分散，规模化大农场占比不高，小农模式仍是主流。与此同时，懂土地、懂农作物，又理解科技和数字化

的综合性农业人才很短缺。相关普查数据显示，中国3亿农业生产经营者的文化程度整体不高，仅7%左右的人受过高中或中专以上文化教育。科技巨头扎堆务农的背后，潜藏着这样一个需要解答的课题：谁在替我们种地？我们希望谁来种地？

进一步提高农业生产力，是中国的现实需要和战略选择。在这种情况下，科技巨头挽起裤腿下到田里做农业，自然是一件好事。科技化改造讲究一个规模效益、边际成本递减，但会有难度大、成本高的问题，农业的科技化改造自然不是一条容易的道路。网易养头好猪都需要15年的时间沉淀，田间地头的其他各项事务的数字化、智能化改造也需要持续投入，行稳致远。在某些领域，传统农业依靠长时间的积累，可以慢慢形成自己的方法与经验，但是受制于各种条件，有些传统的方法与经验难以大规模复制推广。相对而言，数字化技术的标准方案可以大规模推广。仅此一点，就决定了这些科技巨头的坚持是值得的。无论是AI养猪、养鸡、种树、种瓜，科技巨头不止是想做供应链，而是把生意拓展到了产业链的上游，即从电商延伸至供应链上游打造闭环。这是可喜的现象。

伴随科技巨头扎堆务农的，是农业

投资赛道的异军突起。近年来，在中国，“上山下乡、田间地头”已成为一级市场风险投资的一个重要风口，无论是总投资额还是投资笔数，都在稳步攀升。这说明“英雄所见略同”——科技加持后的田间地头大有可为。当然，农业领域面貌焕然一新且前景看好，也离不开中国政府的擘画与灌溉。据统计，过去5年，中国政府引导资金和社会资本为农业发展注入了1123亿元。扶持政策，以及技术、资本、人才等产业要素正加速流向农业领域。

在城乡一体化的趋势下，科技巨头跟农业公司联姻的好事多多，除了有抢占数字农业先机的意图，还有参与数字城市建设的长远计划。而在数字城市建设方面，科技巨头们除了提供资金，还可以提供大量城市商业数据、居民生产和消费数据。从农业数字化这个增量市场切入，为城市数字化锦上添花。放眼世界，这也是潮流。Facebook创始人扎克伯格高调宣布要养牛与安格斯牛，打造“全球最高品质的牛肉”。谷歌母公司Alphabet则成立了农业科技公司Mineral，基于机器学习、模拟、感知，来提高农业数据集的质量、多源化和规模化水平。科技巨头扎堆务农，玩的就是技术活，值得点赞。

（作者系上海高校教师、博士）

楼市竞争的新格局

李宇嘉



【环宇杂谈】

从卖方市场到买方市场转换，导致供给逻辑变化，这使得居住体验的差距缩小，比如城中村出租屋也开始打造为长租公寓。可以预见，这种竞争还会继续下去。

2024年，楼市供给端竞争之激烈，远远超过市场预期。这里说的竞争主要是产品竞争。所谓产品竞争，首先是同一个赛道的竞争，比如新房项目之间的抢客大战，二手房“卖房难”，房东“抢租客”。以新房为例，竞争开始延伸到不同赛道。比如，每个人都能接收到来自朋友圈、抖音等不同渠道、不同类型的房源推送，新房和二手房开始竞争，交易和租赁也开始竞争。过去的2023年，全国新房市场表现依旧疲软，交易面积在2022年下跌24.6%的基础上又下跌了8.2%。但其实，这种下跌某种程度上是其在与二手房的竞争中败下阵来。

也就是看谁的价格更低。除此之外，竞争开始延伸到不同赛道。比如，每个人都能接收到来自朋友圈、抖音等不同渠道、不同类型的房源推送，新房和二手房开始竞争，交易和租赁也开始竞争。过去的2023年，全国新房市场表现依旧疲软，交易面积在2022年下跌24.6%的基础上又下跌了8.2%。但其实，这种下跌某种程度上是其在与二手房的竞争中败下阵来。

2023年，全国二手房市场成交面积积约5.7亿平方米，成交金额约7.1万亿元，成交面积和金额比2022年分别增长44%和30%。过去，我们一直认为新房和二手房是两个完全不同的赛道，“卖旧买新”会驱动刚需上车、换房和改善。但在购买力疲弱，需求对价格敏感的背景下，加上开发商过分追逐改善型市场，导致新房总价失控，购房需求转向二手房市场。

过去，二手房市场以“老旧住房”为主，但现在已是另外一番天地。根据克而瑞的统计，重点城市新增挂牌二手房源中，“次新房”明显增加，即10年以内楼龄的房源。2023年，南京10年内的次新房占比达67%，重庆、武汉、西安、郑州10年内的次新房挂

牌占比也在40%—50%。可见，今天有很多在售二手房并非“旧房”，实际上还是新房，它们是新房的替代品。

在2021年下半年之前，各大城市都出现“价格倒挂”的情形，即新房价格低于同区域二手房价，导致愈演愈烈的“打新”热潮。但从2021年下半年开始，小业主觉察到房价前景可能不妙了，二手房价跌幅开始大于新房，这一点从70城房价数据也能看出。根据克而瑞的数据，2023年14个核心一二线城市新房均价大概要高出一二线城市二手房均价约4000—6000元。

二手房价格低，也没有新房可能存在的“交付担忧”，社区氛围也比较成熟，分布区域比较广，很多房源是可以替代新房的“次新房”。重要的是，二手房总价可控，迎合市场对价格敏感的诉求。2023年，北京300万以下二手房成交占比65%，上海300万以下的二手房成交占比61%，基本上都是刚需为主。广州每月二手房交易中，200万元总价以下占比均为最大，超过30%。

从面积段来看，80平方米以下户型，在热点城市新房供应中的占比基本都在10%以内，但该面积段二手房占比基本都在15%—30%。当各大城市二手房挂牌量都创新高，价格段更加亲民，自媒体、视频媒体都在推起笋的二手房，购房者可选择范围很广，而地铁四通八达使得通勤和价格在全市范围内有多种可行组合，新房和二手房内部及之间的竞争更加激烈。

当市场对房价的预期趋于理性，甚至预期房价要下跌，租赁和交易不再是两个平行的市场了。相反，前者可能就是后者的替代。最典型的是，以往很多年轻人买房会咬牙加杠杆、努力踮起脚，实现“拥有住房”的梦想，现在这些人少了，根据贝壳研究院数据，全国重点40城租赁成交中，2023年35岁以上的租客占比超过35%，较2021年提升了4.9个百分点。

另外，家庭型租客开始增加，且倾向于选择户型更大、装修品质更高的房源。根据贝壳研究院数据，全国重点40城租赁成交三居室占比达27.2%，首次超过一居室占比。从房屋装修状况看，以一线城市为例，租客装修精装修房源占比均超过70%，比2021年提升2—9个百分点。住房市场竞争加剧、延展和内卷，直接原因是支付能力下降、需求个性化，预期转弱等。

另一方面，则是供给端全面放量。当下，不管是新房、二手房，抑或是租赁供应，不管是城市哪个区域，房子都在放量供应，都有得挑有得选。重要的是，从卖方市场到买方市场转换，导致供给逻辑变化，即必须关注需求端的诉求，这使得居住体验的差距缩小，比如城中村出租屋也开始打造为长租公寓，比如租房也可以上学。可以预见，这种竞争还会继续下去。

（作者系广东省住房政策研究中心首席研究员）

为何是掼蛋

蔡江伟



【小菜一碟】

掼蛋也好，其它玩法也罢，游戏毕竟只是社交的润滑剂，倘若当成了主菜，就未免有点舍本逐末、甚至守株待兔的嫌疑了。

岁末之际，掼蛋又一次冲上热搜。有媒体报道，日前上海掼蛋运动协会召开的首次会员大会上，某知名互联网券商的董事长当选为会长，再度引爆了金融圈。其实在去年甚至更早年的时候，坊间已经在流传“饭前不掼蛋，等于没吃饭”的说法，甚至掼蛋已经上升成为金融圈社交的敲门砖、硬通货。

按照官方的说法，掼蛋源于江苏淮安。与其它棋牌类游戏相比，掼蛋在官方层面的认可与推广力度，显然要更胜一筹，从国家体育总局，到各个地方，普遍愿意为掼蛋加上“认证”标签。而从民间反馈来看，从东部到西北、从深圳到北京、从一线到四线，掼蛋的确已经或正在成为一种大众游戏。据说，目前全国的爱好者已经超过1.4亿人次。

从规则上看，掼蛋融合了升级与斗地主的一些玩法，并在此基础上进行了改进和创新，体现在游戏中，就是各种排列组合的变化更多、对队友的配合度要求更强，再加上三轮A不过便反转回原点的设计，使得游戏更富有趣味性，以至于不管是身家数亿的董事

长，还是普通的“打工人”，都可以为此而“上头”。但倘若仅仅是如此，恐怕尚不能解释为何掼蛋会在金融圈受到如此推崇。

依稀记得在十余年前，金融圈流行的游戏是德州扑克。在当时，这种更富有博弈性的玩法，跟金融圈的气质很是般配，甚至一度有种说法，叫评价一个交易员是否优秀，可以看看他的德州水平，德州也因此成为金融圈的社交密码。但随着时间推移，正式的场合里，掼蛋已经对德州形成了全面碾压。

究其原因，除了前述掼蛋的趣味性外，恐怕还有时代脉络的变化。目前比较常见的说法是，德州是源自西方的舶来品，而现代金融同样源自西方，中国作为学习者，为了融入全球金融体系，便将德州当做社交工具。先行后效之下，便有了德州在国内的流行。但是，德州的规则在国内环境下却有重大缺陷：博弈性太强而使得游戏性不足，这种特征使得该游戏很容易触碰法律的红线，倘若刻意弱化博弈性，则游戏性也将荡然无存。在全球化高歌猛进的时候，这种缺点是可以被适当忽略的。但当全球化遭遇逆流，大家从

倚重海外资本变成了倚重内资尤其是国资，这种缺点就足以被一票否决。相反，掼蛋盛行的江浙地区，由于经济发达，社会资本雄厚，自然便成为各方关注的焦点，为了拉近关系，当然要用好掼蛋这把钥匙。与德州你输我赢这种冷冰冰的零和博弈不同，掼蛋不光更具趣味性，还能以绝友谊的方式进行，而且每局的时间更长、交流可以更充分。由此，不管是观察队友的合作意识，还是感受对手的性格特征，都大有裨益。金融圈仿佛纷纷树立了一种美好的期许，便是“掼蛋局一开，好运自来”一般。于是，掼蛋走出江浙、流行全国。

不过，直到现在，我本人还没听说有谁真靠一局或几局掼蛋，拿到了意向中的融资，或者达成了自己的目标。掼蛋也好，其它玩法也罢，游戏毕竟只是社交的润滑剂，倘若当成了主菜，就未免有点舍本逐末、甚至守株待兔的嫌疑了。作为金融圈的一份子，恐怕还是得清醒地认识到，尽管有官方的认可、名流的推崇，但练好内功、提高自己，才是根本。

（作者系证券时报记者）

本报专栏文章仅代表作者个人观点。

内外兼修走正道 市值管理开新篇

干胜道 诸波



【市场论道】

推动上市公司管理层关注股价变化是非常重要的举措。建立投资者为本的资本市场，投资融资“两相宜”，深得民心！

2024年1月25日，国务院国资委发布新闻，将进一步研究将市值管理纳入中央企业负责人业绩评价，引导管理层关注股价变化。国资委目前对央企负责人的业绩评价核心指标是“一利五率”，具体为利润总额、资产负债率、净资产收益率、营业现金率、研发投入强度和全员劳动生产率，以“财务效率”方面账面指标为主，不包含与资本市场有关指标。这一政策调整对资本市场来说是一件具有历史意义的大事。对中央企业的管理层来说，仅仅关注内部治理到兼顾决策的外部效应，从仅仅关注个人薪酬多寡到兼顾投资者的收益风险，从仅仅关注产品成本、债务成本到全面关注权益资本成本，是一个重大转变。

我国资本市场经过30多年发展，机构投资者和个人投资者规模不断增长，股票价格成为投资者、债权人、并购者极为关心的话题，而最了解基本面情况、能通过决策影响公司业绩变化及股价走势的管理层却冷眼旁观，是完全不符合基本金融逻辑的。上市公司的高管从事不关己、高高挂起的“局外人”演

化为休戚相关的“局内人”，将极大地改变资本市场的生态环境，对我国股票市场合理定价具有里程碑意义。相对于西方发达国家，我国的资本市场还很年轻，改革探索可不拘一格，应有容错宽容之心和纠错机制。股民，是我国资本市场对用较少资金炒股的自然人投资者一种特殊的称呼，他们也是资本市场一支重要的投资队伍。以投资者为本，本就是根，根深才能叶茂，正本利于清源。

笔者认为，要做好市值管理，公司应奋发有为有修炼内功，主动沟通降低甚至消除噪音，积极传递良好信号，改善股价与内在价值的偏差度，用好工具箱，走阳光正道，不搞歪门邪道。

首先，要“修内”。在一个有效的资本市场中，股票价格会反映公司的内在价值。而公司的内在价值依靠管理层的科学决策和经营管理能力。这就要求上市公司根据自身情况合理安排治理结构，注重董事会的多元化，引进有经验、懂行业、精通法律与财务的独立董事，避免出现“一言堂”、盲目决策、利己不利股东等决策情形；高度重

视研发投入、环保投入、安全生产，合理承担社会责任；心无旁骛聚焦主业，不断开拓市场，增强核心能力；优化产品结构，降本增效，发挥品牌效应和规模效应；合理利用举债杠杆，发挥财务杠杆效应，注重流动性风险防范；保护企业商业秘密、技术诀窍，维护企业信息安全、网络安全；合理配置保险险种，防范意外事件影响企业可持续经营；设计和完善内部控制制度，杜绝“人本风险”，确保企业不发生法律风险、假账风险和舞弊风险；注重持续增长，提高投资决策成功率，尽力减少资金闲置、信用损失、废品损失、资产减值损失、公允价值变动损失；加强投资者关系管理，减少信息不对称，提升管理者和员工的积极性和主动性；不断提升盈利能力，优化盈利质量等。所谓“修内”，就是练好内功，不断集聚能量，提升在行业中的竞争力，增强财务韧性，提高内在价值，在资本市场比较有效的背景下，会得到市场的认可，从而会自动提升股票价格，即使有一些系统风险因素发酵，其股票价格“抗打击能力”也会比较强。

其次，要“修外”。股票价格与内在价值之间会有各种干扰因素，比如来自管理层的“噪音”（比如隐瞒真相、财务造假、形象管理、业绩自利归因等），需要控股股东、实际控制人、监管层加以治理；有来自资本市场的“噪音”（比如谣言传播、坐庄操纵、股评误导、“股神”忽悠等），这就需要上市公司采取有效、有力措施及时发出清晰声音，进行客观、及时、公平、全面的信息披露，消除中小股东与公司之间的信息不对称。所谓“修外”，是指当公司业绩提升，基本面改善而股票价格无动于衷甚至于逆向下调的情况下，公司主动向资本市场传递良好信号来积极影响股票价格走势。这些良好信号包括管理者自掏腰包增持股票、员工增持股票、公司回购股票加以注销、实施员工持股计划、推出特别红利、采取按季分红策略、大股东协同增持等。

最后，要“走正道”。一旦将市值管理纳入中央企业负责人业绩评价指标体系，赋予一定的权重，将在一定程度上把管理层的利益与公众股东的利益进行“捆绑”，俱荣俱损，有利于在资本市

场建立“以投资者为本”的良性机制。从“修内”与“修外”的关系来说，前者是基础，起决定性作用；后者是补充，对市场非理性行为进行适度纠偏。人间正道是沧桑，市值管理在于“内外兼修”。近年来，有极少数上市公司在市值管理上不走阳光正道，而是动歪心思，打擦边球，甚至于走上违法犯罪之路，比如2021年叶某举报十余家上市公司与游资内外勾结操控股价，被证监会严肃追查，严格监管。股价的最终决定因素是公司的内在价值，靠“拆细”“高送转”“编故事”“蹭热点”“改名字”“业绩造假”“找人抬轿”等不靠谱甚至违法的手段进行所谓的“市值管理”终归是歧途，难以继。

内外兼修，行稳致远。股价影响因素纷繁复杂，但是推动上市公司管理层关注股价变化是非常重要的举措。建立投资者为本的资本市场，投资融资“两相宜”，相信对我国建设金融强国意义重大，深得民心！

（干胜道系四川大学博士生导师，教授；诸波系西南交通大学副教授，管理学博士）