

“办公室人去楼空，文件杂乱摆放，来不及收拾的保温水杯和个人用品陈放在办公桌上，办公电脑处于格式化状态。办公室的房东守在门口，阻止着来人拿走办公室里的资产。几十个租客和房东正情绪激动围着一位自称是南京乐伽公寓派来的工作人员，讨要说法。这是8月13日上午，中国证券报记者在位于杭州市钱塘新区万亚名城2幢1506室——乐伽公寓杭州分公司看到的一幕。

“高揽低租”引发跑路 扩张模式备受质疑

乐伽公寓跑路之后：租客直面房东 多个难题待解

8月7日，长租公寓运营品牌“乐伽公寓”通过其微信公众号发布公告称，因公司经营不善，无力履行合同，公司宣布已停止经营，关闭所有业务。涉及南京、杭州、成都、重庆、西安等8个城市。根据杭州市房管局人士向记者透露的数据，此次全国范围内，乐伽公寓跑路事件涉及房间数达到数万间。

记者调研过程中发现，乐伽公寓通过多个知名房屋中介机构的工作人员，发布房源，部分房源是高价从房东手中签约，又低价租给房客，商业拓展模式存疑。部分房东、房客与乐伽公寓签约的是电子合同，平台跑路，电子合同被后台清空，想要挽回损失，难度较大。此外，乐伽公寓宣布倒闭后，在租的租客要不回剩余的租金损失，而房东又着急想出清房客，挽回自身的租金损失。

突然跑路 租客房东措手不及

“感觉好难，突然想离开这座城市。”8月14日，租客小张在朋友圈写下了如此状态。今年3月，小张和朋友通过某知名房屋中介机构在杭州下沙湾南区域租下了一套55平方米的二居室，两人共向出租方——南京乐伽公寓有限公司交了一个月的押金和一年的房租，总共是5万多块钱。

“昨天（8月12日），房东上门了，说乐伽公司跑路了，你们得搬走。”成天忙于工作的小张感到震惊，上网才得知公司“跑路”将近一周。8



本报记者 江钰铃 摄

月13日，小张和朋友专门请假赶赴乐伽杭州分公司一探究竟。据现场大家汇总的消息，小张知道了个大概：8月7日，乐伽公寓公告停止经营后，乐伽杭州分公司已经没有正常上班的员工，只按照当地派出所的要求，由乐伽公寓位于南京的总部派员前来登记。8月8日，不断有租客房东前来登记信息和乐伽拖欠的租金金额。但是如何解决，截至记者发稿前，杭州的大部分租客依然没有答案。

记者在现场看到，登记信息的表格摞起来已经接近一个手掌竖放的厚度。和租客登记的表格不同，房东则通过寄送《解除合同租房通知函》，想要达到和乐伽公寓解约的目的。在场的房东与乐伽签约三到五年不等。“平台一跑，我们也很难办。赶走房客也不是，留他们自己又得承担损失。”房东苗大姐如是说。记者在与杭州市房管局相关工作人员沟通时得知，杭州当地已成立了此次乐伽公寓倒闭事件的工作专班，由杭州市房管局牵头，也有相关措施应对。根据杭州市房管局工作专班掌握的数据，此次全国范围内，乐伽公寓停止经营事件涉及房间数达到数万间。上述工作人员表示，杭州当地已要求乐伽杭州分公司的高管保持通讯畅通，随叫随到，以便后续解决问题。至于处理成效，该工作人员坦言，“这要等南京方面给这次事件最终的说法，我们这边最大程度配合。”

不过针对有媒体报道，乐伽公寓为杭州分公司找到了三个承接的资本方，租客和房东可以自行联系相关三家公寓品牌，签订新的合同。有不少租客和房东对记者反映，目前没有收到三家公寓品牌的通知，而且接盘方也没有针对乐伽拖欠租客债务的处理办法。

“以后再也不会把房子租给平台了，还是自己租出去靠谱。”房东刘先生表示。

经营模式备受质疑

“跑路了才知道，乐伽和我签的是每个月4300块钱，租给房客是每月3700。”有房东对记者表示。

乐伽公寓高揽低租的做法，在南京、合肥和杭州等地租客和房东向记者出示的合同中，似乎成了乐伽公寓扩张的“杀器”。

但这种夸张的商业模式，却被行业人士嗤之以鼻。“这是得有多少商业融资，才能这么玩啊！”某长租公寓人士8月14日对记者表示，以乐伽的“高揽低租”，需要大量的资本介入，才能保证在规模扩张的同时，确保平台的安全运营。

不少租客表示，乐伽公寓之所以在短短的数年时间内“跑马圈地”，“高揽低租”之外，依托知名房屋中介机构向租客推销房源亦是重要手段。“一般来说大平台比较容易获得租客信任，租了也觉得应该不会有什问题。”资深房屋中介许先生表示。在乐伽杭州办公室，记者从乐伽员

工来不及拿走的笔记本中看到，2017年、2018年，通过多家知名中介机构介绍而来的客户源源不断，一个小组多的一天达十几间。加之“高揽低租”，乐伽的窟窿越来越大，助推了乐伽公寓走上“爆雷”的道路。

爆雷声不绝 长租该如何规范

由政府主管部门出面收拾残局，这似乎是近两年长租公寓行业“爆雷”声声的固定景象。

根据公开资料统计，截至目前，自2018年以来，行业共有23家长租公寓品牌停止经营。长租公寓该如何发展成为行业亟待探讨的问题。

有声音认为，应加强对相关行业的监管。某长租公寓品牌负责人对记者表示，对长租公寓不仅要加强房源端的监管，确保房源端人员流动、消防安全和运营资质等方面的监管，还要加强长租公寓经营企业的风险监控。“在房地产行业不断加强金融风险监管的同时，也应纳入房屋租赁行业的金融风险监管。”

也有声音称应加强法律法规方面的保障。长期从事房产纠纷的北京某资深律师对记者表示，长租公寓平台跑路，从法律定性上存在一定困难。也可以说是企业经营不善，也可以说有集资诈骗之嫌，关键是如何形成完整有效的证据链加以定性。“租客和房东在维护权益时，可以以合同纠纷起诉，但想要以诈骗等事由起诉，还是面临一定困难。”

中国成就铸造企业自信

经过25年的发展，如今的三一重工已成为一家体量近千亿、中国第一、世界前五的工程机械企业。其2019年半年报报告显示，公司2019年上半年预计实现归属于上市公司股东的净利润为65亿元至70亿元，同比增长91.82%—106.58%，或超上年全年，再创历史新高。同时，其利润在整个工程机械行业中的利润占比高达45%，超排名第二和第三的企业利润之和。

然而，三一重工的发展也并不是一帆风顺的。2012年—2016年间，中国工程机械行业曾经历至暗时刻，三一重工也未能幸免。据中国工程机械工业协会统计显示，2012年，86家企业年销售收入同比下降8.16%，利润总额下降35.44%；2013年，93家企业与上年同比，销售收入又下降11.74%，利润总额下降32.56%。2012年，三一重工的净利润缩减至56.86亿元，2013年继续萎缩，为29.04亿元，较上年减少48.96%。2014年，净利润仅为7亿元。这之后（2014—2016年），三一重工连续三年净利润为个位数。

“我们当时用了一个词来形容它，断崖式下跌。”向文波说，2012年以后，三一重工的混凝土机械销售掉了80%。而在最高峰时，三一重工仅一个混凝土机械事业部的收入就高达300多亿元。但经过一系列调整，工程机械行业在2016年开始复苏。中国工程机械工业协会的统计数据显示，2016年全行业实现营业收入4795亿元，比2015年增长4.93%。这一年，三一重工也喘了一口气。2016年，三一重工实现营业收入232.8亿元；净利润为2.03亿元，同比增46.81%。

面对未来行业趋势，向文波认为，工程机械行业在未来或许会出现小周期，但不再可能出现2012年—2016年间的大幅调整了。他解释道，首先2012年—2016年工程机械行业的波动实际上是重大发展思路的调整。当时正处于一个转换跑道、转换发展思路、转换发展理念的一个周期。如今，高质量发展理念确定后，包括工程机械行业在内的各个行业都可以实现较为稳定的发展。其次，中国经济的韧性十足，调控经济的方法手段多，驾驭经济的能力也大幅提升。最后，中国在世界的影响力大幅提升，全球化是普遍共识，在这个方面中国也会获得更多国际认同。“我对中国经济很有信心”，向文波说道。

对于三一重工的成功，向文波将其归功于企业自信。“什么叫自信？我们干出了好业绩。中国的发展速度、发展质量、脱贫效率为世界公认，是中国的成就让我们有了自信。”

三一重工总裁向文波：中国自信成就世界级民族品牌



□本报记者 段芳媛

新中国成立70年间，中国发生了翻天覆地的变化，一幢幢高楼拔地而起，一个个世界瞩目的工程开工破土，这背后离不开中国工程机械行业从无到有、从有到优的发展。改革开放后，我国的工程机械行业更是把握住了发展机遇，飞速成长并成功站上世界的舞台，其中，三一重工就是最好的代表之一。

近日，三一重工总裁向文波在接受中国证券报记者专访时表示，作为中国最大，全球领先的工程机械企业，三一重工从诞生到取得如今的成就，源于中国改革开放的发展。同时，三一重工在发展的过程中又以企业之力推动了中国资本市场的改革，成为了中国股改第一股，这也是中国资本市场对三一重工的独特回馈。

改革开放助力企业发展

三一重工成立于1994年，彼时还只是湖南长沙一个做焊接材料起步的小企业，25年后已然登上世界舞台，成为了一家令人瞩目的行业龙头。

“我们从1994年创立三一重工到成为今天的三一重工，主要原因之一是中国改革开放的发展。改革开放使得本土市场有了很大的发展，在这期间中国成立了很多的企业，我们也是其中之一。”向文波说。伴随着改革开放的脚步，三一重工一步步夯实企业基础，以创新、服务为驱动，品质为核心，迈向了国际市场，并走出了一条“进口替代”之路。

向文波介绍，三一重工成立时，我国大部分工程机械依赖于进口，中国市场上的主流产品大多来自于日本和德国。但由于城市化进程不一样，中国当时还处于工程建设的初期阶段，进口产品的排量和可适用于高度都不适合国内工程建设的需求。

在这样的背景下，三一重工开始了在工程机械行业的“进口替代”之路。从1994年研制出中国第一台开式混凝土拖泵，到1995年突破技术壁垒，实现拖泵产品核心零部件的自制获得第一个专利，三一重工在自主创新的道路上越走越远。“当时很多工程机械产品的核心部件的制造一直为外国企业掌控，并且采用非标准件设计构建了技术门槛，后来者想要简单模仿几乎不可能。”向文波说，“我们只有两条路，一是选择进口，但这不但会在采购中受制于人，还要不断面



对客户的抱怨。第二就是自研，这条路虽然艰难，但是值得。”

向文波表示，工程机械行业的第一驱动力就是创新，这也是三一重工的核心竞争力。2005年以来，三一重工先后成立十余家零部件公司，累计投入超70亿元，对关键零部件进行研发及产业化。“目前，我们的产品可以实现完全的国产化。发动机、油缸等多个产品已经达到甚至超越国外标杆产品水平，实现了进口替代。”

“服务”是三一重工进入工程机械行业之初确立的第二个核心竞争力。三一重工在发展过程中始终将服务放置在重要位置。如今，很多客户选择三一看重的不仅是产品质量，还有其背后的服务。

中国股改第一股

于世界而言，三一重工是一家工程机械龙头企业，但对于中国而言，三一重工意义非凡，它是中国资本市场改革的一块试验田。

2003年，三一重工在上交所挂牌上市。彼时的资本市场存在一个独特现象，就是同一A股上市公司股份分为流通股和非流通股。当时这样设置的主要目的，是为了国有资产不流失、保持公有制绝对控股地位，具体表现为国有股、法人股不上市交易。

相关数据显示，截至2004年底，上市公司7149亿股总股本中，非流通股份达4543亿股，占上市公司总股本的64%，这意味着占整个市场近三分之二的非流通股不能上市交易。2005年上半年，股市行情颓靡，探寻漫漫熊市之症结时，股权分置问题饱受诟病：股权分置直接导致股市场盘小，阻碍了资本市场的发展壮大。

为了消除非流通股和流通股的流通制度差异，解决A股市场相关股东之间的利益平衡问

题，中国证监会于2005年4月12日宣布，解决股权分置问题已具备启动试点条件，三一重工与其他三家企业（清华同方、紫江企业、金牛能源）被中国证监会列入首批股权分置改革试点企业。“其实早在2003年，三一重工申请上市时就提出了股权全流通的大胆设想。”向文波表示，当股改真正到来时，公司毅然成为中国股改的试验田。

三一重工首家向证监会提出了股改方案，流通股股东每持10股流通股获得3股股票和8元现金。但随后，三一重工又推出修改方案，股改对价由“10股送3股派8元现金”修改为“10股送3.5股派8元现金”，并主动提高减持门槛，做出增加两项重要减持条件的承诺。向文波回忆，修改方案并非一开始就敲定，当时有的董事建议10送3.1或者3.2，表明一下态度即可。但三一重工董事长梁稳根表态说：“国家之责大于企业之利，不要斤斤计较，干脆10送3.5，一步到位。我们多送300万股，换来股改最终实现，值！”，最后才确定了“10股送3股派8元现金”的股改对价。

最终，三一重工股改方案最终以93.44%的高票通过，三一重工也成为了“中国股改第一股”，永久地载入了中国证券市场发展史册。“我们当时的一切工作都为股改让路，目的就是不惜一切代价闯关成功。中国可以没有三一重工，但是不能没有健康的资本市场。”向文波说，“最终以企业之力推动了资本市场改革，这件事很值得回味。”

同时，向文波认为，股改也是资本市场对三一重工的独特回馈。“资本市场给三一重工带来的更多的不是资金，而是品牌推动力。我们并不缺钱，公司分红累计已超过百亿，但是资本市场让三一重工的品牌更值得信赖，使投资者、机构和银行等可以更加放心地给予三一重工最大的支持。”

创新业务强劲驱动

中国联通上半年净利润增长16.8%

□本报记者 杨洁

继中国移动半年报营收下滑之后，中国联通也给出了一份营收下滑的半年报。8月14日晚，中国联通正式发布2019年半年报。上半年，公司实现营业收入1449.5亿元，同比下降2.8%，实现主营业务收入1329.6亿元，同比下降1.1%。不过，凭借混改利好及创新业务的强劲发展势头，中国联通盈利仍然快速提升，2019年上半年，公司实现归属于母公司净利润30.2亿元，同比增长16.8%。

产业互联网收入增长43%

2019年上半年，国内通信行业步入发展的阵痛期。根据工信部发布的2019年上半年通信业经济运行情况，2019年上半年，中国电信业务收入累计完成6721亿元，收入同比负增长，固定通信业务收入同比增长9.8%，移动通信业务收入同比下降4%。

此前，中国移动发布的2019年半年报显示，中国移动上半年实现营收3894亿元，同比下降0.6%，股东应占净利润实现561亿元，同比下降14.6%。

中国联通收入增长也面临压力，主营业务收入1330亿元，同比下降1.1%。不过，公司盈利持续快速提升，EBITDA达到496亿元，同比增长8.3%；归母净利润达到30.2亿元，同比增长16.8%。

野村证券认为，中国联通过去两年转亏为盈，主要受到强劲数据量推动以及混合所有制改革。在5G发展背景下，预计中国联通将继续加强与科技巨头的合作关系。

具体来看中国联通各项业务表现。移动业务方面，受提速降费、市场饱和、激烈市场竞争以及4G流量红利逐步消退影响，2019年上半年，中国联通实现移动主营业务收入787亿元，同比下降6.6%。移动出账用户净增932万户，总数达到3.2亿户。其中，4G用户净增1901万户，总数接近2.4亿户，4G用户市场份额同比提高0.8个百分点。4G用户对移动出账用户渗透率达到74%，同比提升6.4个百分点，移动用户结构持续改善。中国联通还介绍，公司落实提速降费，手机上网流量单价同比大幅下降，手机上网总流量增长62%，手机用户户均数据流量达到约7GB。

中国联通表示，公司加快云计算、大数据、物联网等重点创新业务的能力培养和规模拓展，产业互联网业务发展实现持续快速突破，创新业务成为稳定公司收入的主要驱动力。2019年上半年，产业互联网业务收入同比增长43%，达到167亿元，占整体主营业务收入比例提高至13%。其中ICT业务收入54亿元，同比增长74%；IDC及云计算业务收入达到93亿元，同比增长27%；物联网业务及大数据业务收入分别达到14亿元和5亿元，同比分别增长43%和128%。受创新业务快速增长拉动，公司固网主营业务收入达到531亿元，同比增长8.2%。

维持全年资本开支计划

中国联通业绩说明会上，中国联通董事长王晓初表示，公司2019年总资本开支控制维持年初580亿元的指引，其中5G投资额预计80亿元左右，为年初5G投资指引（60亿元—80亿元）上限。

中国联通在半年报中介绍，2019年上半年，中国联通总资本开支为220亿元，自由现金流达到215亿元，财务状况更加稳健。王晓初具体介绍，220亿元的资本开支中，58%投入到移动网络，15%投入到固网宽带。

移动网络方面，截至2019年6月底，中国联通4G基站总数达到135万个（含4G室外站及室分信源），其中LTE 900MHz基站18万个，4G网络深度覆盖和农村广度覆盖显著提升；累计开通NB-IOT基站20万个，物联网业务承载能力显著增强；VoLTE网络全网具备业务开通能力。

固网宽带方面，中国联通表示着眼云网一体化和企业信息化机会，打造“政企精品网”智能网络，截至2019年6月底，公司固网宽带端口中FTTH端口渗透率达到83%，宽带用户中FTTH用户占比达到82%。

对于5G建设，中国联通表示，公司聚焦“7+33+N”城市开展5G网络规模试验，并率先在北京、上海、广东、深圳启动用户友好体验；积极谋求5G网络共建共享，探索多种合作模式，提升网络能力和行业价值。