

一个商人群体的思想与视线

浙商研究与资讯

2021年第4期（总第81期） BUSINESSMAN SEMINAR ZHEJIANG

P40> 徐大龙

一树红花照碧海 厚德载物多新篇

杭州滨江区市政园林工程有限公司董事长



“数智浙商”
扫码关注



P18>2021，浙商这一年

P26>探寻共同富裕的浙商路径

P28>从“先富”到“共富”，浙江为什么行？

P37>浙江为什么盛产“首富”？

P52>股市浪子的小确幸和大坚守



浙商研究会
BUSINESSMAN SEMINAR ZHEJIANG
风向标·精神家园·智库·加油站

浙商®

浙内准字0120号
www.zjsr.cn
(内部刊物 免费赠阅)



关注浙商 · 研究浙商 · 服务浙商 · 引导浙商

浙江省浙商研究会

浙商的“风向标 · 精神家园 · 智库 · 加油站”



扫一扫关注

中国第一商帮的推动者

THE PROMOTER OF CHINA'S FIRST BUSINESS GANG

以关注浙商、研究浙商、服务浙商、引导浙商健康发展为己任，团结社会各界人士积极开展实证性研究，积极指导和扶持浙商发展。

踏雪寻梅翘望春

◎文 / 徐王婴

数九严寒的日子，也是围炉话春的畅想时刻。

岁末年初，人们关注的是中国经济能否迎来虎虎生威的2022年？

2021年的中国经济，在一系列“新挑战交织叠加”冲击下，在“超出政府预期”下走过来了；新的一年，肯定还会出现包括国际与国内难以预测的新挑战。

美联储12月会议纪要显示，官员们已对货币政策正常化（Policy Normalization）进行了充分讨论，且态度较为鹰派。不仅首次加息的时间点可能提前，更重要的是“缩表”也可能来得更快。有专家分析：自上世纪石油危机以来，2022年全球似乎比以往任何时候更接近“滞胀。”

当然，挑战中也孕育新希望。美国投行摩根大通预测：2022年将标志着新冠疫情的结束，全球经济将全面复苏。而国际货币基金组织（IMF）则预测：2022年全球经济增速将达到4.9%，超出疫情前十年全球经济3.5%的平均增速。大多数的研究机构认为2022年全球经济会保持温和增长。无论如何，2022年中国经济的指导思想很明确，就是“稳字当头，稳中求进”。

与此相应地，12月份召开的中央经济工作会议再次强调了“坚持以经济建设为中心”。这对浙商群体来说可谓是意味深长，也让人倍感亲切。众所周知，民营企业有“56789”之贡献。我国2011年以来，十年间总投资中，除2019年和2020年民间投资占比54%-55%左右外，其余年份均约在60%左右。最高时达到62.99%。而浙商更是中国民营经济的一支翘楚。

回望2021，浙商创造了极不寻常的成绩。他们加大科技产业转型升级，深化市场化改革，坚持高质量发展之路，他们用实际行动践行共同富裕的梦想和追求……浙商力量在变局中破浪，在创业创新中坚守初心。

是的，善于创新突破的浙商，他们以数字驱动市场，用算法赋能场景，推动新旧动能的转换。他们运用数字化的认知和思维，触摸前沿科技，又反哺传统行业，为商业世界带来新范式。他们还编织高效协同的产业新生态，赋能社会治理。正是在浙商群体的共同推动下，浙江经济呈现了“新动能强劲增长”、“传统动能稳定增长”的局面。

而在高质量建设共同富裕示范区的道路上，更是涌现出许多带动共富的典型浙商。这里有多年来“以工强村”的花园集团；有开启对结对村镇进行“输血”+“造血”式帮扶模式的华立集团；有自2017年开始在四川凉山彝族自治州先后捐建25所村级幼儿园的滨江集团。先富带后富的帮扶路上，有众多的浙商企业，如万事利集团、均瑶集团、人民电器集团……正是浙商群体的责任与担当，使得浙江企业在全国各地区的社会责任指数综合排名中高居榜首。

展望2022，浙商仍充满信心，斗志昂扬。诚如吉利控股集团董事长李书福的新年献词：“我们不想被世界颠覆，就必须超前布局。既要谋划长远，又要干在当下；既要有否定自我的勇气，又要有自我超越的能力。”与此同时，人们看到的是吉利集团紧紧围绕汽车产业的电动化、智能化转型，做强科技生态圈，打造企业竞争力的持续行动。

是的，在水流湍急的航道中，争渡者有浮有沉，而只有扎根大地、坚定不移的礁石，才能长久地在潮流中立于浪尖，砥柱中流。“咬定青山不放松”是浙商群体的集团雕像。

值得欣慰的是浙江的“地气”。刚刚发布的“5+4”稳进体制政策，给浙商群体又送来了新年政策大红包。

正所谓是：大雪连小寒，江南未见雪，却有梅香透春光。如此，正是浙商朋友酝酿策马扬鞭的好时机。[7](#)



一个商人群体的思考与视线 浙商研究与资讯 BUSINESSMAN SEMINAR ZHENGJIANG

浙内准字0120号 (内部刊物免费赠阅)

编委会主任: 胡祖光 谷迎春
艺术顾问: 肖峰 高而颐 季关泉
总编辑: 徐王婴
特别指导: 胡宏伟 吴晓波 杨轶清
执行副主编: 郑继文 刘伟华
特邀策划: 魏移新
编辑部主任: 张文焕 卢恩伟
通联部主任: 张朕雄
美术总监: 张文焕
法律顾问: 童松青 张青云 冯开红

浙江省浙商研究会

地址: 杭州市莫干山路 102 号

立新大厦 1312A 室

邮编: 310021

编辑部电话: 0571-85861356

办公室电话: 0571-85861356

会员部电话: 0571-85861359

传真: 0571-85861359

网址: <http://www.zjsr.cn>

Email: zsyjh@126.com

印刷单位: 杭州供销印刷有限公司

印刷日期: 2021 年 12 月 31 日

印刷份数: 2000 份

发送对象: 浙商研究会会员

▲ 46 庆祝我会获评“5A 级社会组织” ——2021 年度全省性社会组织评估结果公布

热点聚焦 FOCUS

- 18 2021, 浙商这一年 / 徐王婴
- 20 浙江民企 200 强观察: 榜单背后的区域玄机 / 宗和

BOSS 智库 THINK TANK

- 24 面对压力, 要集中精力把自己的事情办好 / 刘亨
- 26 探寻共同富裕的浙商路径 / 徐王婴
- 28 从“先富”到“共富”, 浙江为什么行? / 胡宏伟
- 37 浙江为什么盛产“首富”? / 杨轶清

浙商之星 MEMBERS

- 40 一树红花照碧海, 厚德载物多新篇
——杭州滨江区市政园林工程有限公司董事长徐大龙印象记 / 萧树

活动 ACTIVITIES

- 47 省社科联业务主管社会组织第五片组学习会顺利举办
- 48 包纯田: 创业者要站在时代前端 / 陈智燕 方博安
- 50 浙商看浙商 走进华东无人机基地探索前沿科技
- 51 浙商看浙商 走进 GE 聚集大健康

守正出奇说 A 股 STOCK

- 52 股市浪子的小确幸和大坚守 (十二) / 萧树



18



20



24



28



37

党建园地 PARTY

- 56 正泰集团召开学习党的十九届六中全会精神专题会
- 56 杭州市社科联、市女企协共建活动走进万事利
- 57 均瑶党建工作制度化被推广
- 57 航民集团举行党史知识竞赛
- 57 花园村里话“共同富裕”

会员风采 MEMBERS

- 58 汪力成：中国制造要锻造绿色竞争力
- 60 正泰正青春(上)/徐立京等
- 64 高博：数字乡村建设展风采
- 66 卓永岳：公益绿康当好千万老人的“孝子”/徐小翔
- 68 郑元豹：敢拼敢打敢赢，书写创业传奇
- 70 滨江：让百姓轻松住上好房子/胡灵波
- 73 西子火锅宴任峰：跳出餐饮人的眼光看餐饮
- 76 鼎香餐饮：打造适合中国人口味的餐饮品牌
- 77 三赢人力：资深 HR 的相亲新玩法/陈智燕 卢恩伟
- 78 向正科技：穿越时空，连接过去、未来/方博安
- 79 创邻科技：“图数据库”赛道里的领跑者/卢恩伟 陈智燕
- 80 老合兴洋服：安静地做一家百年老店/季紫微 卢恩伟
- 81 六度专家：您的私人专家库/季紫微 卢恩伟

总裁论道 TALK

- 82 南存辉：共同富裕怎么干？
- 83 王均豪：共同富裕的思考探索
- 84 李建华：数字赋能强品牌
- 85 祝榆勤：如何才能“谈钱不伤感情”？

经济圆桌 DIALOGUE

- 86 多措并举保障产业链供应链稳定

学者视点 VIEWPOINT

- 90 李扬：强调“以经济建设为中心”意味深长
- 90 汪寿阳：虚拟经济和实体经济一定是协同发展的
- 91 姚洋：共同富裕须精准提高民众收入能力
- 92 郑红娥：国潮消费体现民族认同
- 92 陈春花：数字化对组织管理的挑战

财经悦读 FINANCIAL

- 93 新书速递

财智莲花 MARTFORTUNE LOTUS

- 94 祝英台：天地之间有大美/萧树

声明：本刊供内部阅读使用，所用部分资料未联系到原作者或版权持有人，请作者或版权持有人见刊后与本刊取得联系。未联系者，三个月后稿费自动转为助印本刊。



100 万

根据新修订的《网络安全审查办法》，掌握超过 100 万用户个人信息的网络平台运营者赴国外上市，必须向网络安全审查办公室申报网络安全审查。

651 次

中原地产研究中心数据显示，2021 年楼市调控高达 651 次，刷新历史纪录，同比涨幅高达 33%。

600 万辆

专家预测，2022 年新能源汽车市场将进一步爆发式增长，全年销量甚至有望突破 600 万辆。

16.7%

第一太平戴维斯报告显示，第三季度，北京甲级写字楼平均租金为 341.7 元 / 平方米 · 月，空置率降至 16.7%，这是近 11 个季度以来首次“租金涨空置跌”。

4700 多家

工业和信息化部部长肖亚庆介绍，目前，已培育“小巨人”企业 4700 多家、省级“专精特新”中小企业 4 万多家。

10%

《关于推动现代职业教育高质量发展的意见》提出，到 2025 年，职业本科教育招生规模不低于高等职业教育招生规模的 10%。

8.64 万家

公开数据显示，中国现存芯片相关企业 8.64 万家。从区域分布来看，广东省拥有最多的芯片相关企业，共 2.81 万家。

1419 亿元

全国工商联发布“2021 民营企业研发投入 500 家”榜单，华为以 1419 亿元位居榜首，超过紧随其后的阿里巴巴、腾讯、吉利、百度 4 家之和（1347 亿元）。

30%

快手从年底开启较大范围裁员，覆盖电商等多个业务部门，个别团队裁员比例达到 30%。

475 万户

截至 2021 年底，北交所合格投资者超 475 万户，约为设立北交所消息宣布前的 2.8 倍。

472.58 亿元

2021 年中国电影总票房达 472.58 亿元，其中国产电影票房为 399.27 亿元，占总票房的 84.49%。

近 5 成

2021 年，房车露营市场一夜间爆火，大量企业纷纷入局。数据显示，目前国内与露营相关的企业中有近一半成立于 2021 年。

1.3 万件

统计数据显示，近年来百度 AI 专利申请量超过 1.3 万件，申请和授予量连续四年稳居全国第一。

1076 万人

教育部消息，2022 届高校毕业生约计达到 1076 万人，同比增加 167 万，规模和增量均创历史新高。



趋势

RCEP 生效后，跨境电商等将迎更大发展机遇

商务部发言人表示，2022年1月1日《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）将正式生效。RCEP成员国总体上均承诺开放超过100个服务贸易部门，涵盖金融、电信、交通、旅游、研发等。跨境电商、互联网金融、在线办公、在线教育、在线问诊、网上交易会等新业态新模式将迎来更大发展机遇。

2025 年中国咖啡市场规模将突破万亿元

我国已成为世界第一大咖啡消费市场。咖啡消费正以每年15%~20%的速度增长，远高于全球2%的平均增速。数据显示，三年内行业获融资近743.32亿元。预计2025年中国咖啡市场规模将突破万亿元。



长租房市场将迎来快速发展期

经济日报近日发文指出，前不久召开的中央经济工作会议在部署房地产市场相关工作时再次强调，加快发展长租房市场。在坚持“房住不炒”“租购并举”的背景之下，长租房市场将迎来长足发展。发展长租房市场，是加快补齐住房租赁短板的必由之路。我国房地产市场长期“售卖一条腿长，租赁一条腿短”，发展租赁住房的支持政策不足。旨在解决新市民、青年人住房困难问题的保障性租赁住房正在加快推进。发展长租房市场，关键是加快培育专业化、规模化的住房租赁企业。

机器人产业营业收入年均增速将超过 20%

工信部等十五部门联合印发《“十四五”机器人产业发展规划》，提出将推动一批机器人核心技术和高端产品

取得突破，关键零部件性能和可靠性达到国际同类产品水平；机器人产业营业收入年均增速超过20%；建成3到5个有国际影响力的产业集群；制造业机器人密度翻番。

折叠屏手机或迎爆发拐点

券商分析称，随着技术成熟、价格下降，折叠屏手机出货量有望迎来快速增长，零部件供应商将受益，包括柔性 AMOLED、UTG 玻璃和铰链等。目前，已布局的华为、OPPO、小米、联想等厂商在今年纷纷加深布局，还在外围的厂商也摩拳擦掌。机构普遍预测，明年全球折叠屏手机出货量将实现规模增长，行业或迎爆发拐点。

后疫情时代 医疗人工智能大有可为

在近日举行的第五届图像计算与数学医学国际研讨会上，北京邮电大学副校长徐坤认为：“在后疫情时代，医疗人工智能适逢其时。信息通信网络赋能千行百业，支撑更丰富的健康医疗应用，造福人类生命健康。”

目前，世界正在逐步迈入以人工智能为核心驱动的新阶段。北京邮电大学教授、中国工程院院士张平团队的研究成果——“人工智能驱动的重大疾病动态画像新技术和远程高效防治系统”入选了“2021世界互联网领先科技成果”。徐坤表示，该系统在通用医学大数据处理、智能学习优化平台等方面取得了多项技术进展，具备了快速响应危急重症、高效发现关键诊断决策依据、动态量化疾病风险因素，以及准确追踪病情进展等能力。

全球芯片短缺危机可能会持续到 2022 年

国际评级机构惠誉在近日发布的一份报告中表示，考虑到新半导体产能成本上涨，全球芯片短缺危机可能会持续到2022年。芯片短缺迫使包括汽车和重型卡车在内的制造商缩减生产，并影响了一级和二级供应商的供应情况。此外，运输延迟以及原材料和组件（例如半导体芯片）的普遍供应短缺正在减缓经济复苏。



易会满：特定敏感领域融资并购活动将从严监管

中国证监会主席易会满在 2021 金融街论坛年会主题演讲中表示，在注册制改革过程中，必须更加注重对资本的规范引导、趋利避害，加强对特定敏感领域融资并购活动的从严监管，减少风险外溢。

雷军：工程师文化是小米基因里的底色

小米董事长兼 CEO 雷军日前宣布，2021 小米年度技术大奖最高奖项——百万美金技术大奖得主为 CyberDog 铁蛋四足仿生机器人团队。雷军表示，“技术为本”是小米永不更改的铁律，工程师文化是小米基因里的底色，2022 年还要招募 5000 名的优秀青年工程师。



张维迎：没有企业家，就不可能有共同富裕

北京大学教授张维迎在 2021 中国企业改革发展峰会上表示，共同富裕是我国今后的发展目标，这其中，企业家也承担着相应的使命和责任，并且大有作为，“没有企业家，就不可能有共同富裕”。他认为，企业家不仅有利于把蛋糕做大，而且有利于蛋糕变得更为公平，更为合理分配。

曹德旺：企业家挣的钱应拿出来与大家分享

“在改革开放过程中，我们国家一部分人先富起来，富得离谱的，主要是国家的功劳。”福耀玻璃工业集团创始人、董事长曹德旺在全球产业发展论坛（2021）上表示，企业家们现在应该把赚的钱拿出来和大家分享，这样社会就会更和谐，企业家生意也会更好做。

李彦宏：“限购”“限行”政策或在 5-10 年内取消

百度董事长兼 CEO 李彦宏表示，“通过测算，以车路协同为基础的智能交通，将能够提升 15%-30% 的通行效率，5 年之内中国一线城市将不再需要限购和限行；10 年之内，靠交通效率提升，拥堵问题就可基本解决。”

黄孟复：资本利得过大影响实现共同富裕也影响创新

十一届全国政协副主席黄孟复近日在《财经》年会的主旨演讲中表示，我国在分配上存在的另一个问题是资本利得过大，影响实现共同富裕，也影响了创新。具体表现在两个方面，一是金融的企业比实体企业利润高太多，金融企业应该更多地让利于实体经济。二是在企业内部的分配上资本利得也过高，需要适度提高人工收入的比例，降低资本利得。

黄光裕吐槽电商竞争：把用户是上帝这句话给忘了

国美创始人黄光裕在国美零售全球投资人会议上表示，近几年电商竞争乱哄哄，原来我们都谈的是用户是上帝，这几年大家把这句话给忘了。国美未来要做的就是这个事情，国美电器会做到全品类。

库克：不应“无休止、无意义”地刷手机

近日，苹果 CEO 库克在接受《Bustle》杂志采访时表示，心理健康是一场危机，人们不应该“无休止、无意义”地刷手机。技术应该为人类服务，而不是相反。他一直担心人们过度使用技术，苹果因此推出了“屏幕时间”，试图让人们真正了解自己在设备上花费的时间。

李斌：汽车行业真正的决赛在 2024/25 年出现

蔚来汽车 CEO 李斌认为，华为、小米、苹果在汽车领域的计划已经越来越清晰，今年大家都在埋头干活，这个行业最终真正的决赛，差不多在 2024 年、2025 年。根本性的行业格局变化，会在那时看得更清楚。



马斯克：稳居 2011 年全球首富

彭博社 12 月 31 日更新的 2021 全球亿万富豪指数显示，全球十大富豪的身价均超过了 1000 亿美元。其中，特斯拉 CEO 埃隆·马斯克的身价达到 2740 亿美元，稳坐全球首富宝座。本年前十名富豪的净资产增加了约 4000 亿美元，马斯克的净资产本年增加了 1180 亿美元。是增长最多的富豪。马斯克的价值像火箭一样上升，与特斯拉和另一家航空航天公司密不可分。前者是国际上最抢手和最热销的电动轿车品牌，后者则是他夸耀自己要去太空的本钱。



郁亮：万科首位数字化员工崔筱盼获优秀新人奖

近日，万科集团董事会主席郁亮在微信朋友圈发了一则信息：“祝贺‘崔筱盼’获得 2021 年万科总部优秀新人奖。”郁亮称，崔筱盼是万科首位数字化员工，今年 2 月 1 日正式“入职”，在系统算法的加持下，“以远高于人类千百倍的效率在各种应收/逾期提醒及工作异常侦测中大显身手，她催办的预付应收逾期单据核销率达到 91.44%”。



邹节明：“西瓜霜大王”病逝

12 月 22 日，桂林三金公告称，公司实际控制人、董事长（兼法定代表人）邹节明于 12 月 21 日因病逝世，享年 80 岁。公告称，邹节明作为公司的主要开创者，为公司的创立、成长和发展殚精竭虑，兢兢业业，倾其毕生精力，为公司发展做出了不可磨灭的巨大贡献。1984 年，邹节明临危受命出任桂林三金厂长。在他的领导下，桂林三金成功研发出三金片和西瓜霜，从一个名不见经传的中药作坊小厂发展壮大成为全国知名的现代中药制药上市企业。



薇娅：逃税被追缴并处罚款 13.41 亿元

近日，浙江省杭州市税务局稽查局查明，网络主播黄薇（网名：薇娅）在 2019 年至 2020 年期间偷逃税款 6.43 亿元，其他少缴税款 0.6 亿元，依法对黄薇追缴税款、加收滞纳金并处罚款共计 13.41 亿元。目前，薇娅淘宝、微博、抖音等账号均被封禁。薇娅淘宝直播账号已被清空，回放等内容无法查看，而薇娅的个人微博也已无法查看。薇娅，原名黄薇，是第一批电商直播的尝鲜者和探路人，也是至今战绩无人超越的电商“第一带货女王”。



罗永浩：被执行信息清零，不再是“老赖”

岁末，有媒体曝出：“企查查 App 显示，罗永浩被执行人信息清零，目前仅存股权冻结信息，也无限制消费令。”消息短时内冲上微博热搜。“交个朋友”官方对此作出回应：罗老师仍在努力工作，按计划替公司还债，感谢大家的关注。退出锤子科技后，因曾签署个人无限连带责任，罗永浩的个人负债逾三亿。2020 年 4 月 1 日，罗永浩正式启动抖音直播带货，其创立的“交个朋友”直播品牌快速成长，已成为抖音直播生态中的超级头部。



2022年1月1日,《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)正式生效,文莱、柬埔寨、老挝、新加坡、泰国、越南等6个东盟成员国和中国、日本、新西兰、澳大利亚4个非东盟成员国正式开始实施协定。在关税优惠方面,区域内90%以上的货物贸易将逐步实现零关税。

央行：更好满足购房者合理住房需求

中国人民银行货币政策委员会2021年第四季度例会近日召开,会议对结构性货币政策、市场流动性、房地产等方面均有提及。相比三季度例会,在涉及房地产内容方面,四季度例会新增了“更好满足购房者合理住房需求”,促进房地产市场健康发展和良性循环的表述。

19家系统重要性银行名单出炉

为完善宏观审慎政策框架,加强系统重要性银行监管,根据《系统重要性银行评估办法》,央行、银保监会基于2020年数据评估,近日认定了19家国内系统重要性银行,包括6家国有商业银行、9家股份制商业银行和4家城市商业银行。

民营企业对营商环境满意度连续3年上升

全国工商联发布的2021年度“万家民营企业评营商环境”调查结果显示,我国民营企业对营商环境满意度连续3年上升。中国营商环境百分制评价总分由2019年68.71分、2020年74.46分上升到2021年77.18分;2021年,76.86%的样本企业认为所在城市总体营商环境较上年有所改善。

12月制造业PMI继续回升

据国家统计局网站消息,12月份,中国制造业采购经理指数(PMI)为50.3%,比上月上升0.2个百分点,高于临界点,制造业景气水平继续回升。从企业规模看,大、中型企业PMI均为51.3%,分别比上月上升1.1和0.1个百分点,高于临界点;小型企业PMI为46.5%,比上月下降2.0个百分点,低于临界点。

鼓励增加普惠小微贷款

12月15日召开的国务院常务会议,从四方面部署举措,进一步采取市场化方式加强对中小微企业的金融支持。从2022年起到2023年6月底,人民银行对地方法人银行发放的普惠小微企业和个体工商户贷款,按余额增量的1%提供资金,鼓励增加普惠小微贷款。

四部门：不得算法歧视、大数据杀熟

近日,国家网信办等四部门联合发布《互联网信息服务算法推荐管理规定》,自3月1日起施行。《规定》明确,算法推荐服务提供者不得根据消费者的偏好、交易习惯等特征利用算法在交易价格等交易条件上实施不合理的差别待遇等。

拟允许设立一人股份有限公司

12月24日,公司法修订草案向社会公开征求意见。意见指出,扩大可用作出资的财产范围,明确股权、债权可以作价出资;放宽一人有限责任公司设立等限制,并允许设立一人股份有限公司。



今年全球整体通胀率创 10 年新高

数据显示,2021年,全球有80多个国家和地区的通胀率创下近5年新高,今年,全球整体的通胀率将达到4.3%,创10年来的新高。其中,欧元区CPI在11月同比增长4.9%,为25年来最大涨幅。美国10月份的CPI同比上涨6.2%,创31年来最大涨幅。

国际能源署:石油供应即将超过需求

国际能源署(IEA)12月14日表示,新冠肺炎病例激增和变异新冠病毒奥密克戎毒株的出现将会削弱全球石油需求,石油产量将在本月超过需求,并在明年大幅飙升。国际能源论坛的数据也显示,2020年全球油气项目支出下降30%,至3090亿美元,今年仅略有回升。

美联储:2022年将多次加息以对抗通胀

当地时间12月15日,美联储发表声明称,将加快缩减债券购买规模,并预计在2022年加息三次,以控制通货膨胀的速度。根据美联储官员目前的预估,美联储的基准利率将在2022年升至0.9%,高于9月预期的0.3%。

欧盟:经济复苏计划的实施步入正轨

欧盟轮值主席国斯洛文尼亚财政部长安德烈·希尔采利在欧盟成员国经济和财政部长会议新闻发布会上说,欧盟理事会已核准了22项计划,迄今批准的计划包括2910亿欧元拨款和1540亿欧元贷款。欧盟经济复苏计划的实施已步入正轨。

金砖国家新开发银行迎来新成员

总部位于上海的金砖国家新开发银行12月29日正式宣布将迎来新成员国埃及。新开发银行由巴西、俄罗斯、印度、中国和南非共同成立,自启动运营以来,新开发银行累计批准了成员国约80个项目,贷款总额达300亿美元。

德国去年12月失业率降至5.2%

德国联邦劳工局发布的月度报告显示,经季节调整后,德国去年12月失业率为5.2%,为2020年3月以来最低值。数据显示,经季节调整后,德国去年12月失业人数约240.5万,环比减少2.3万。

韩国经济规模有望连续三年保持全球第十

据韩国国际广播电台报道,2021年和2022年,韩国经济规模全球排名预计将保持在第十位。根据IMF最新预测,今年韩国名义国内生产总值(GDP)预计为1.8239万亿美元,在全球191个国家中排名第十。明年预计为1.9077万亿美元,同样为第十位。

日本2022财年预算规模再创新高

日本政府内阁会议12月24日通过总规模为约107.6万亿日元(1美元约合114日元)的2022财年财政预算案。这也使日本财政预算连续十年创新高。根据预测,日本2022财年税收收入预计为65.2万亿日元。为弥补收支缺口,政府拟新发36.9万亿日元国债。

预计今年俄罗斯GDP增速达4.5%

俄罗斯总统普京在马涅什展览中心举行的2021年度记者会上表示,预计今年俄罗斯国内生产总值(GDP)增速达到4.5%,失业率目前已降至4.3%至4.4%,低于新冠疫情前的水平。他表示,俄罗斯政府将继续致力于挖掘和发展经济驱动力。

报告称今年是20年来全球最强劲上市年

审计和咨询公司安永会计师事务所发布最新报告称,就上市公司数量和融资金额而言,2021年是2000年以来全球最强劲的首次公开募股(IPO)年。安永记录了2388家新上市公司,比2020年增加64%。这些公司筹集了足足4530亿美元资金,同比增长67%。



11月20日，山东省浙江商会第四届一次会员代表大会在济南召开，杜利峰当选商会第四届理事会会长，叶乐明当选监事长，章鹏飞主持大会，并受聘为商会创始会长、终身荣誉会长。会上，章鹏飞作第三届理事会工作报告，叶乐明作第三届监事会工作报告和财务情况报告。杜利峰在表态发言中说，新一届商会领导班子成员要不忘初心，坚守使命，坚持高远立意，务实运作，抱团发展，群策群力，发挥好商会的群体合力和广大会员的集体智慧，不辜负广大浙商兄弟姐妹的殷殷嘱托，不辜负各级领导和社会各界的殷切期望。



11月23日，北京浙江企业商会召开六届三次理事会，会议听取并审议商会工作报告、监事会报告，审议通过了相关文件。浙江省人民政府驻北京办事处副主任王惠良出席会议并讲话。中央党校马克思主义学院教授、马克思主义中国化研究所所长李海青对十九届六中全会精神向与会人员进行了详细解读。受喻渭蛟会长委托，商会秘书长肖民做了题为《集合众力 汇聚众智 齐心打造“全球化、数字化、个性化”商会组织》的报告，系统、全面的就商会2021年工作进行了总结，并就2022年工作要点进行了部署。



12月12日，广西浙江商会第四届第一次会员大会在南宁召开，王思捷当选商会第四届理事会会长，郑祥福为终身荣誉会长。新当选会长王思捷在表态发言中说，将秉承本会一贯宗旨，传承郑祥福会长的无私奉献精神，依靠理事会的力量，发挥全体会员的共同智慧，全心全意为会员企业和桂浙两地经济服务，全力以赴开创商会工作的新局面。广西自治区党委统战部副部长、自治区工商联党组书记卢能干出席大会并致辞，对浙商提出四点要求，寄望广西浙江商会成为有影响力、凝聚力、不断创新发展的新型商会。



为了让偏远的农村留守儿童有冬季校服御寒，11月17日，山西省浙江企业联合会一行带着常务副会长单位山西彭荃服饰有限公司的浓浓爱心，赴五台县横岭明德小学开展“爱洒横岭、情暖学子”公益助学活动。活动现场，商会领导将量身定做的80余套崭新冬季校服送到每个年级的孩子手中，并鼓励他们好好学习。学生代表做了感谢发言。收到校服的孩子个个洋溢着幸福的笑容，纷纷向献爱心的叔叔阿姨们道谢。商会11月轮值部长、教育装备委员会主任郑英用表示，将一如既往地以实际行动履行商会组织的社会责任。



11月19日,湖北省浙江企业联合会(总商会)党委召开专题会议,深入学习党的十九届六中全会精神,安排部署贯彻落实工作。商会党委班子、管内各支部书记、党员代表等20多人参加学习。湖北省浙江企业联合会(总商会)党委书记蒋红雨在会上作了题为“感悟百年成就,凝聚奋进力量”的学习辅导报告。武汉市宁波商会党支部书记徐庭余、总商会党委副书记王赞锋等在会上作交流发言,分享了学习心得体会。党员企业家们还现场签订了清廉民企创建承诺书,自觉推进清廉民企建设,推广清廉文化,争做社会典范。



10月25日—29日,按照浙江省工商联统一部署,湖北省浙江企业联合会(总商会)联合43家在鄂浙江商会开展第二届“浙江商会周”湖北片区活动,走进会员企业服务经济发展,推动营造良好环境,促进浙商“两个健康”,引领会员企业加快实现高质量发展。本次活动,商会精心谋划部署,周密组织实施,采取走访会员企业、召开座谈会、优势资源对接、开展党建活动、收看启动仪式、消防知识培训、“浙里商会在”数字化平台推广等多种形式开展,得到了会员企业的积极支持和好评。



12月16日,为发扬中华民族乐善好施的传统美德,切实关注困难群体,积极回馈社会,陕西省浙江商会和西北商贸中心党支部赴鄠邑区太平口村开展“中国梦-商贸梦”爱心捐赠活动。西北商贸中心副总经理苏少波和陕西省浙江商会办公室主任陈文婷向太平口村的老人们现场捐赠羽绒服、棉大衣等防寒物品,为老人们送去温暖,叮嘱老人们要注意防寒保暖。鄠邑区常委、太平口村第一书记黎臣林主持活动,太平口村党支部书记、村委会主任丁文南讲话。太平口村委会向陕西省浙江商会赠送“爱心商会”牌匾。



11月27日,上海市宁波商会第三届理事会第十次会议顺利召开。会议听取和审议了《上海市宁波商会第三届理事会工作报告》《上海市宁波商会第一届监事会工作报告》《上海市宁波商会第三届理事会财务收支审计情况报告》等文件并主要就换届选举工作及下一阶段工作安排进行讨论和部署。商会党委书记、秘书长武舫作换届选举工作情况报告。商会会长郑永刚表示,商会是宁波人在上海的家,也是政府与企业沟通的桥梁,希望第四届理事会能够邀请到更多高质量的新经济领域和高科技领域企业,补强力量,再攀新高。



上善若水、沪联未来。12月18日，上海市嘉善商会在上海虹桥世界中心揭牌成立，嘉兴市委常委、嘉善县委书记江海洋以视频形式致贺词。成立大会上，还召开了上海市嘉善商会第一届第一次会员大会，选举产生上海市嘉善商会第一届理事会成员，英迪那半导体科技集团有限公司董事长姚荣生当选为上海市嘉善商会首任会长，上海优荣新能源有限公司董事长蒋喆担任商会名誉会长。目前，上海市嘉善商会已发展会员单位51家，主要在上海从事半导体产研、城市建设、互联网、医疗以及金融服务业。



11月20日，以“上海温州商集结号——追光而上”为主题的上海温州商会第二届第四次会长办公会议暨互学第四站活动在商会执行会长企业——上海正新食品集团举行。上海温州商会会长、上海飞科电器股份有限公司董事长李巧腾等50人参加活动。正新集团董事长陈传武向商会企业家们介绍了正新的业务板块，并分享了他的创业故事和企业发展理念。当日下午举行的会长办公会上，审议通过了商会拟新增常务副会长和副会长名单，并汇报讨论了上海温州商会2021年度工作会议工作方案。



为加强商会间的联系，增进商会间的感情，11月9日-10日，福建省浙江商会党委书记何卫民、监事长鲍家丰、副秘书长李霖一行走进闽西南地区，走访了兄弟商会漳州市浙江商会和龙岩市浙江商会，分别与漳州市浙江商会会长池亦刚、执行会长杨小忠、监事长陈云才、党支部书记张炳松，龙岩市浙江商会党支部书记郑寅祥、常务副会长曾启玉、副会长陈建超、林书运等进行座谈交流，介绍了各自商会工作情况，并参观了漳州市知名浙商企业福建百得利实业有限公司和龙岩市浙江商会常务副会长曾启玉企业浦大电缆。



11月24日，湖南省宁波商会、长沙市宁波商会组织商会领导及党员同志学习党的十九届六中全会精神暨心得体会交流座谈会，精心部署和谋划商会年底前以及2022年各项工作。商会党支部书记郑有华带领大家认真学习了《中共中央关于党的百年奋斗重大成就和历史经验的决议》并谈了学习感悟。随后，参会的同志进行了交流座谈和心得体会分享。商会还就积极响应省市工商联“商会进新化，党员联乡村”对口帮扶新化县水车镇紫鹤界村特困户帮扶情况、商会认真落实省市工商联年底前的各项工作等进行了通报并讨论。



为了更好地服务于对口产业合作、促进宁波企业发展与对口地区经济发展,12月2日,宁波市支援合作促进中心与百家商协会集体(云)签约仪式在宁波市对口合作服务中心举行,包括上海市宁波商会在内的首批28家宁波商协会正式挂牌入驻宁波市对口合作服务中心。上海市宁波商会常务副会长、上海彤庭国际贸易有限公司董事长陈永达代表商会出席并上台签约。签约揭牌仪式后,宁波市杭州商会等联名作“彝心彝意·爱购凉山”东西部消费协作倡议;宁波市台州商会代表向凉山州美姑县捐赠价值12万元的冬衣300件。



12月11日,嘉善北京商会暨第一次会员代表大会在京召开,近60名在京的嘉善籍企业家,以及30多名乡贤参加会议。中共嘉兴市委常委,嘉善县委书记江海发来视频贺词。嘉善县委统战部副部长、嘉善县工商联党组书记沈雪林出席会议并讲话。嘉兴市政府驻京联络处主任王静霞、北京浙江商会常务副会长封跃平等到会祝贺并分别致辞。会议选举产生了嘉善北京商会第一届理事会成员。北京伯尔明建筑工程有限公司董事长王健当选第一任会长,北京赛晶电力电子科技有限公司董事长项颀当选名誉会长。



12月25日,江苏省浙江商会党支部书记、会长徐秀贤主持召开党支部支委会会议。会议首先对党支部“堡垒指数”、党员“先锋指数”进行实事求是的评价和估分,对支部一年来的各项工作做了全面总结,对下一年度党建工作思路进行了总体性商讨。经过严肃认真的讨论评议,确定将三名入党申请人列为入党积极分子,报请上级党组织备案开始培养考察。会议还听取了秘书处关于会费收缴、换届筹备等重点工作的汇报,要求进一步做好《江苏浙商高质量发展报告》的修改完善、浙商榜样的评定表彰以及春节团拜等近期工作。



12月8日,汕头市浙江商会召开第一届第一次会员大会,标志着汕头市浙江商会正式成立,300多名在汕打拼的浙江商人将进一步凝聚起来,为汕头走“工业立市、产业强市”之路贡献浙商力量。汕头市浙江商会会员单位涵盖了新材料、网络科技、机械化等领域,汕头市浙江商会的成立将进一步加强汕浙商人的互动交流,聚集浙商资源,发挥桥梁纽带作用。广东省工商联、浙江省工商联致信祝贺,汕头市委统战部副部长、市工商联党组书记刘文华在会上致辞。与会领导还为汕头市浙江商会主要成员颁发了牌匾。



10月9日，浙江省委副书记、统战部部长黄建发一行莅临西子调研，参观西子联合总部品牌形象馆，了解企业重点产业布局 and 未来发展，并座谈交流。西子联合董事长、杭锅集团董事长王水福、蒲惠智造创始人兼CEO王克飞分别向来访领导介绍了西子概况和蒲惠智造。黄建发对西子取得的成就给予充分肯定，勉励西子抓住“双碳”机遇，坚定不移地走高质量发展之路，在高质量发展建设共同富裕示范区的新节点上，不断创新，把企业做强做优做大。



11月26日，杭州市委常委、宣传部长戚哮虎，上城区委常委、宣传部长范卫东，杭州市地方金融监管局副局长王建祥等领导一行莅临思美传媒，开展新一轮服务全市服务业企业活动，听取相关意见和建议。思美传媒董事、总经理俞建华等公司领导班子陪同走访调研，并向戚哮虎部长等领导简要汇报了思美的主要业务板块以及经营发展现状。戚哮虎指出，思美传媒为浙江省文创行业的发展与品牌影响力的打造做出了很多贡献，政府部门非常关心和关注企业的发展。希望思美继续努力，谱写企业发展新篇章。



11月11日，以“推进新零售战略 打造大社群平台”为主题，贝因美与阿拉丁控股集团通过视频连线的方式举行战略合作协议签约仪式。旨在通过双方合作，在社群经济生态平台铛铛社交上建立并运营贝因美投资者俱乐部和消费者社群，开创社群新零售的新局面。贝因美董事长谢宏在致辞中表示，这场特殊的云签约仪式，是为贝因美的29岁生日献上的最好的生日礼物，将打造母婴产业社群新零售的创新模式。阿拉丁控股集团董事长阳仁强表示，希望双方通过社群经济的合作，助力贝因美创新引领中国奶业发展。未来，阿拉丁还将与贝因美拓展更多领域合作，创造新的价值。



浙江正泰安能电力系统工程有限责任公司近日与福建省南平市顺昌县正式签署合作协议。现场，顺昌县副县长邹瑜与正泰安能闽粤分公司总经理解瑞峰签订顺昌县户用屋顶分布式光伏开发合作框架协议，并分别介绍了各自的优势。正泰安能相关负责人表示，公司将以整村推进的方式利用农村居民屋顶进行户用分布式光伏项目开发建设，全力保障户用分布式光伏项目在顺昌县落地落细；为实现能源可持续发展，推动和实现顺昌县“碳达峰、碳中和”目标及增加农民收入贡献一份力量。此外，双方还就如何推进顺昌县屋顶分布式光伏项目建设进行深入交流。



由商务部、杭州市政府主办的“丝鹿东方·2021中国国际丝绸博览会”开幕前夕，商务部市场运行和消费促进司二级巡视员曲英、一级调研员刘斌，中国丝绸协会秘书长刘文全在杭州市经信局党组成员、二级巡视员曹勇前等相关领导陪同下，走访调研万事利集团。在万事利集团董事长、杭州市丝绸行业协会会长屠红燕的带领下，曲英一行重点调研了旗下丝绸产业的创新发展和对非遗丝织技艺的传承保护，对万事利丝绸在引领产业发展上的创新能力和实干能力给予充分肯定。



11月2日傍晚，原云和县委常委、人武部长叶建辉，县政协副主席、云和驻上海招商局局长余高进，县委组织部副部长孔祥丰，以及云和驻外招商局长和相关单位负责人穆晓通、林建明、练飞、陈捷、蔡志林、刘必仁、刘兴宝等领导到双冠控股集团考察交流。双冠控股集团总经理徐王委向大家简单介绍了公司发展情况，并代表在外乡贤畅谈了对家乡发展的美好愿望和建议。大家就如何进一步结合云和独特的山水资源与产业特色，积极主动开展招商引资与选商引智工作进行了热烈的讨论与交流。



11月18日，人民电器集团隆重举办创业三十五周年暨总部产业园落成典礼。安庆市宜秀区委书记郑志出席，乐清市委常委、柳市镇党委书记陈汉存出席并讲话。人民控股集团董事长郑元豹在致辞中回顾了集团过去三十五年发展历程及取得的成就，表示将始终坚持“人民电器，为人民服务”企业发展宗旨，以人民电器未来四十年战略目标为方向，大步推进企业改革发展，引领中国电气行业始终走在世界前列。总部产业园的顺利落成，标志人民电器新蓝图已然绘就，新征程就此开启。



经过一个月的精心筹划，10月最后一周，杭州德奥工会组织的第六届趣味运动会如期举行。本届运动会保留了以往的“广播体操、带不动的队友、拔河、篮球、羽毛球”传统项目，新增了“巨人脚步、100米、400米、4*100米接力比赛”项目，12支队伍的运动健儿们以别样的风采、高昂的斗志参加比赛。经过一周的趣味比拼，最终决出了一支冠军队伍，两支亚军队伍和三支季军队伍，运动会也在总经理及各位总监为获奖队伍颁发奖品的庆祝声中圆满落幕。



12月7日，杭州疫情突然爆发，全市防控形势陡然严峻。华立人迅速响应，率先行动，为疫情防控工作尽绵薄之力。华立集团旗下浙江厚达智能制造的伊尹智慧共享中药房，于12月8日和9日将2000包具有固护正气、提高免疫力作用的中药汤剂捐赠至杭州市上城区商务楼宇协会成员及企业单位。华立·181社区运营方第一时间反应，加强园区防疫管控。在党组织的引领下，党员也身先士卒，积极投身园区防疫工作中。各子公司也充分结合自身优势，为防疫工作提供人力物力支持，聚力做好防控工作。



作为A股市场首家聚焦于儿科医疗服务赛道的上市公司，大东方2021年在儿童医疗服务方向进行了深入布局。公司于2021年5月收购的健高儿科是国内收入规模最大的儿科连锁机构，其主要业务聚焦生长发育，致力于成为儿童“全发育”诊疗专家。公司于2021年8月收购的雅恩健康，是一家主要为儿童行为心理障碍提供个性化康复训练的连锁机构，其中孤独症谱系障碍患者康复业务占比达到50%左右。目前健高儿科运营门诊有16家，雅恩健康也有15家康复机构，大东方目前拥有的儿童医疗机构数量已达31家。



近日，浙江省技术市场促进会组织科技成果鉴定会议，杭州市园林绿化股份有限公司自主研发的5个项目“华东地区城市人工湖护岸生态景观营建技术”、“华北地区乔木夏季定植工程实用技术”、“海绵城市雨水回用系统工艺优化”、“公路生态防护林景观营建技术”、“自然式水岸多维度绿化技术”一致通过成果鉴定，鉴定委员会认为，项目的开发是成功的，相关技术处于国内领先水平。这些研究，对相关工程项目施工具有一定的指导意义，也为杭州园林绿化公司提升核心竞争力提供了一定的技术储备和强有力的技术支持。

滨江集团斩获4宗宝地

12月21-22日，为期两天的杭州第三次集中供地土拍大戏落幕，35宗土地名花有主。在家门口，滨江集团斩获包括上城区、滨江区、萧山区、钱塘区等在内的4宗宝地，成为此次土拍获得土地宗数最多的开发商之一，为未来在大本营的继续深耕夯实基础。不久的将来，这些好地就将陆续问世，滨江集团将会一如既往地精工好品质带给杭州市民，在“让老百姓都能住上一套好房子”的路上不断跋涉。

华模科技获国家高新技术企业认定

近日，华模科技顺利通过国家“高新技术企业”认定，正式迈入国家高新技术企业行列。华模科技成立于2019年，是均瑶集团科创板板块和进军高科技领域的重要载体。作为国内唯一拥有完全自主知识产权的模拟机厂商，华模科技致力于成为世界先进、国内领先的模拟训练设备开创者。此次通过认定是对华模科技在自主创新、持续研发方



11月20-21日,绿康医养集团总部组织中高层管理人员开展了为期两天的徽杭古道徒步穿越团建活动。董事长卓永岳及集团总部中高层管理人员近30人参加活动。此次活动,从杭州入口的永来村出发,到安徽徽杭古道游客中心,进行了为期两天、全程近20公里、海拔最大落差将近700米的徒步穿越之旅。卓永岳全程参与活动,他希望,今后能定期、更多地开展此类亲近自然、强健体魄、净化心灵的有益活动,积极打造一支如徽商一样,相互依存、相互促进,健康、团结、坚韧、有活力的中高层管理团队。

面取得成绩的认可,不仅能够提高企业形象、增强企业竞争力,提高企业市场价值和资本价值,也是华模高质量可持续发展的一个里程碑,意味着华模奋斗新征程的开始。

滨江市政园林公司喜获“鲁班奖”

近日,由杭州滨江区市政园林工程有限公司参建的观音文化园正法讲寺项目经中国建筑业协会专家评选,已入选2020—2021年度中国建设工程鲁班奖(国家优质工程)名单。中国建设工程鲁班奖(国家优质工程)是中国建筑行业工程质量的最高荣誉,代表中国建筑行业质量最高水平,被誉为中国建筑界的“奥斯卡奖”。本届评选的观音文化园正法讲寺项目榜上有名,既是参建单位至高无上的荣誉,也是参建单位能力与实力的最好展示,更是建设者使命与时代担当的完美体现。这份荣耀既肯定了项目的工程质量和工艺水平,也彰显了滨江区市政园林工程公司的核心技术和施工优势。



11月17日晚,“2022年家居产业数字化营销趋势发布”直播正式启航。现场,备受业界瞩目的中国家居品牌力量榜“追光领袖”“年度影响力品牌”“年度服务创新品牌”等评选榜单重磅揭晓。千年舟集团董事长陆铜华荣膺2021“追光领袖”称号;千年舟荣膺“年度影响力品牌”“年度服务创新品牌”“消费者最喜爱品牌”“2021年度中国人的家影响力品牌”;千年舟旗下产品荣膺“2021年度环保先锋品牌”“2021年度百件生活好物”;千年舟集团旗下澳思柏思荣膺“技术领先奖”。连斩八奖,千年舟再次刷新品牌荣誉榜。

花园生物构建“原料药+成品药”全产业链

11月18日晚间,花园生物发布公告称,已完成浙江花园药业有限公司100%股权转让的工商变更登记手续,标志着花园药业正式成为其全资子公司,全球VD3一体化龙头花园生物向进一步做全做大做强生物与医药产业又迈出坚实的一步。

花园生物成立于2000年12月,经过20年的发展,已投入巨资围绕VD3上下游产业链进行布局,目前是全球唯一拥有完整“羊毛脂-胆固醇-VD3”价值链的企业。VD3被广泛应用于饲料添加剂、食品添加剂、营养保健品和生物医药等产品中。

此次收购花园药业,花园生物可以高效快速地向下游医药领域纵向延伸,用较低的成本推动实施“一纵一横”战略,实现“原料药+成品药”一体化联动发展,在有效拓宽公司业务范围、优化产品结构并提升企业盈利能力的同时,持续增强花园生物的核心竞争力。

点击 2021 浙商三大关键词：“共同富裕”、“创新突破”、“逆势成长”——

2021，浙商这一年

◎文 / 徐王婴

转瞬已是 2021 与 2022 年的交接点。

众所周知，2021 年世界经济在重重挑战中艰难前行。新冠疫情防控形势依然严峻，全球通胀“高烧不退”……挑战之下，中国经济仍保持了韧性，尽管三季度经济放缓，但全年仍将实现 6% 以上的年度经济增长目标。浙江经济更是创下了近 10 年最高的增速。即一季度全省 GDP 同比增长 19.5%，上半年同比增长 13.4%，前三季度 GDP 为 52853 亿元，同比增长 10.6%。毫无疑问，浙江经济稳步向好的背后，有着浙商群体的奋力拼搏。

值此“岁末有语围炉话，弄雪寻梅翹望春”的盘点时刻，且用“共同富裕”、“创新突破”、“逆势成长”这三个关键词回顾浙商朋友的这一年。

担当社会责任，勇为推动“共同富裕”的践行者

近日，全国工商联发布了《中国民营企业社会责任报告（2021）》，同时发布了《中国民营企业社会责任优秀案例（2021）》以及《2021 中国民营企业社会责任 100 强榜单》。

值得欣慰的是，浙商企业在社会责任方面交出了满意的答卷。首先，在全国各地区的社会责任指数综合排名中高居榜首。其次，在入围《中国



2021 浙商（夏季）论坛上讨论“党建也是生产力”

民营企业社会责任优秀案例（2021）》的 22 家企业、8 位企业家中，浙商中的海亮集团、宁波方太、浙江泰隆商业银行三家入选。再次，根据各民营企业社会责任指数得分排名的《2021 中国民营企业社会责任 100 强榜单》，浙商企业独占 20 席，除了上海复星、均瑶等 3 家企业注册地在上海，其余 17 家均为浙江本土民企。

2021 年，在高质量建设共同富裕示范区的道路上，涌现出许多带动共同富裕的典型浙商。比如，2021 年度风云浙商提名人物的花园集团董事长邵钦祥（也是浙商研究会副会长）多年来坚持“以工强村”，将花园村这个远近闻名的贫困村打造成拥有 8 家国家高新技术企业和 1 家上市公司的共富榜样。同样是浙商研究会副会长单位的华立集团，则与余杭径山村为代表的“径山共同富裕联盟”签订了战略合作协议，宣布将依托资金、产业帮扶、

技术、人才引进等方式，结对对村镇进行“输血”+“造血”式的帮扶；万事利集团则在开化县建立了千亩桑园基地，以产业合作带动村民致富；滨江集团自 2017 年开始在四川凉山彝族自治州先后捐建了 25 所村级幼儿园；均瑶集团在贵州望谟县打造了“万亩板栗高产示范园”，并利用吉祥航空资源，助力小板栗坐上了大飞机，让优质板栗“重获新生”……

诚如众多企业家在浙商研究会组织召开的 2021 浙商（夏季）论坛上所讨论的，“党建也是生产力”。传化、盘石、千年舟、环宇消防、扬帆控股等著名民企参与了党史学习与党建工作交流，并表示在推动浙江高质量发展建设共同富裕示范区建设的过程中，始终要坚持以党建引领民企发展。

一句话，“义利并举”为要义的浙商是社会责任的担当者，共同富裕的践行者。



勇于“创新突破”，壮大浙江经济内生力量

2021年，浙江省致力于推进经济数字化改革，加快产业数字化、数字产业化，实施新一轮制造业“腾笼换鸟、凤凰涅槃”攻坚行动。在此背景下，浙商重视科技硬实力，回归创新驱动，使新动能与传统动能交相辉映，成为浙江经济互联共进、稳定增长的重要力量。

比如，今年30位风云浙商的提名人物中，也涌现出不少“专、精、特、新”企业，申昊科技董事长陈如申、德马科技董事长卓序等都在各自的细分领域精耕细作，做到了全国前列。另外如万丰科技董事长吴锦华、木链科技创始人兼CEO向昶宇、鲁尔物联创始人兼总裁胡辉等10人成为“2021年度数字新浙商”人物。

26岁就掌舵万丰科技的“二代”浙商吴锦华，以铸造行业为切入口，为生产线注入机器之心，在产业链关键领域填补国内空白，成长为服务全铸造行业的智能装备单打冠军；向昶宇大二开始创业，毕业时成立木链科技，以工控安全为切口，为军工、电力能源、钢铁冶金、石油石化、烟草等行业筑起安全高墙，打造自主可控的安全价值生态。

胡辉博士带着“基于无线传感器网络早期灾害识别预警”技术回国，创办鲁尔物联，打造安全物联网支撑平台，为山川桥梁贯通智慧感知；华尔街归来的罗骁，在两次创业成功后瞄准了区块链领域。宇链科技率先将区块链技术芯片化，解决了从物理世界数据采集到数字世界数据存储的全流程可信难题；王磊创办百应科技，致力于为政府及企业

打造“AI数字员工”……

是的，善于创新突破的浙商，他们以数字驱动市场，用算法赋能场景，推动新旧动能的转换。他们运用数字化的认知和思维，触摸前沿科技，又反哺传统行业，为商业世界带来新范式。他们还编织高效协同的产业新生态，赋能社会治理。正是在浙商群体的共同推动下，浙江经济呈现了“新动能强劲增长”、“传统动能稳定增长”的局面。1-11月，规模以上工业中，数字经济核心产业增加值同比增长21.0%；装备、战略性新兴产业、高技术、人工智能产业制造业增加值分别增长19.0%、17.9%、17.2%和17.7%。与此同时，17个传统制造业增加值增长12.3%；固定资产投资同比增长11.3%。

一句话，浙商群体勇于创新突破，充分发挥抢抓市场优势，抢住了新机遇，开出了新好局，确保了浙江经济高质量发展行稳致远。

敢于“咬定青山”，危中寻机“逆势成长”

日前，蚂蚁消金宣布增资。增资事项完成后，蚂蚁消金的注册资本将由80亿元增加至300亿元。至此，有关蚂蚁金服的种种猜测与传说有了定论。

此轮增资中，中国信达出资60亿元，成第二大股东，国有资本控制力量增强。但蚂蚁集团仍然是蚂蚁消金第一大股东，持股比例50%。换句话说，民营经济的发展，并未因曾经出现的问题和挫折而停滞。

诚如中国信达所表示，在消费需求增长、监管体系日趋完善的背景下，消费金融产业规模持续扩大。蚂蚁消

金凭借金融科技赋能，依托商业场景和客户流量，具有投资价值。相信驰骋于数字经济与科技金融领域的浙商也将在创新中发展，并在不断的自我革新中逆势成长。

事实上，浙商的发展绝非一帆风顺。突然而至的疫情，使得餐饮、酒店、文旅、会展等行业遭遇“空袭”；教育“双减”、楼市“严控”等政策影响下，相关行业也遭遇“寒流”；其他诸多传统行业也碰见成长的“天花板”……

在“万马奔驰”的竞技场中，有进有退、此消彼长是常态。

以浙商全国500强榜单为例，净利润百亿军团中，净利润增速超过100%的16家企业中，只有阿里巴巴、龙盛控股和新凤鸣集团是百亿级企业。

而在净利润“百亿军团”减速换挡的同时，一大批的“中坚力量”壮大了起来。有数字显示：浙商500强企业中，净利润在7-30亿的企业，其平均增长率在去年的82%之后，今年增加到87%，表现出强悍的盈利能力。

毋庸置疑，当前浙江经济也受到需求收缩、供给冲击、预期转弱的三重影响，经济运行也存在一些风险，许多企业家对未来发展也持谨慎态度。但我们仍对义利并举、百折不挠的浙商充满信心。

随着宗馥莉顺利接过宗庆后的指挥棒；随着鲁伟鼎在接力万向之后宣布捐出近50亿元，设立鲁冠球三农扶志基金慈善信托；随着屠红燕成功将万事利带上深交所上市，成为中国丝绸文创第一股；随着一批又一批浙商于艰难困苦中砥砺前行……人们终将在满天飞雪中嗅到梅的芳香，迎接又一春的到来。

浙江哪些地市民营经济最发达？谁又是浙江民营企业最强县（市、区）？哪些地方的民营经济后劲更足？浙江省工商联最新发布的三张榜单直观解析——

浙江民企 200 强观察： 榜单背后的区域玄机

◎文 / 宗和 设计 / 张源

浙江民营经济的区域版图，又一次全面更新——

12月22日，浙江省工商联权威发布2021浙江民营企业200强、研发投入100强、就业100强三张榜单。

三张榜单，分别以企业2020年度的营业收入、研发费用、员工总数为标准排序产生。不妨将他们看做浙江民营经济的今年、明天和社会贡献度。

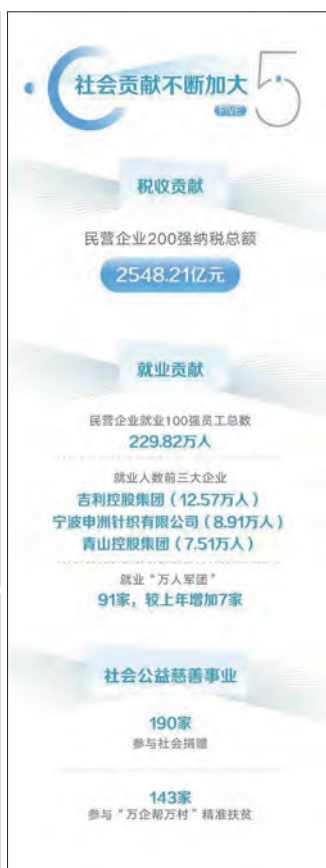
浙江哪些地市民营经济最发达？谁又是浙江民营企业最强县（市、区）？哪些地方的民营经济后劲更足？透过三张榜单，记者窥见了浙江区域经济的新玄机。

三张榜单，代表浙江名企“金字塔尖”

民营经济占到浙江经济总量近2/3，为浙江人民贡献了7成以上的税收，创造了8成以上就业岗位，是浙江经济的最大特色、最大优势和最大资源，是浙江经济最靓丽的金名片。所以，在浙江有句话——民营经济兴则浙江兴。

这三张榜单，代表的就是浙江民





今年是省工商联第二年发布三张榜单。与去年相比,三张榜单分别新增了28家、22家、15家“新面孔”。其中,在三张榜单中均位列第一的阿里巴巴(中国)有限公司,就是其中之一。

需要说明一下,评选需企业自愿申报。排名数据,源于浙江省工商联连续第23次开展的上规模民营企业调研,今年共有922家年营业收入5亿元以上的民营企业参加,数据库和全国工商联评选中国民企500强是同一个。也就是说,这三张榜单上的企业,就是中国民企500强乃至世界500强的“后备军团”。

营企业的“金字塔尖”。

今年,民营企业200强入围门槛为年营业收入59.22亿元,较上年增长

谁是民营企业最强市?
杭州包揽前三

让我们从区域角度,细看民营企业200强的分布——

按地市分,200强分布在全省10个市。杭州无疑是浙江民营经济领头羊:以总数64家、营业收入总额33063亿元稳居第一,榜单前三甲也全部位于杭州。

排名	企业名称	营业收入总额(万元)	所在市	所在县(市、区)
1	阿里巴巴(中国)有限公司	64420800	杭州市	余杭区
2	浙江吉利控股集团有限公司	32561869	杭州市	滨江区
3	浙江华友控股集团有限公司	30860925	杭州市	萧山区

杭州作为中国改革开放的排头兵,是率先探索发展民营经济的城市。经过百年奋斗,民营经济已然成为杭州的“铁柱钢梁”。娃哈哈、传化集团、西子联合控股、华东医药等一批大企业、大集团在市场化浪潮中脱颖而出。截至2020年底,杭州民营经济增加值总量达到9855亿元,占GDP

14.39%;

研发投入100强入围门槛为年研发费用2.01亿元,较上年增长8.06%;

就业100强入围门槛为员工总数9200人,较上年增长14.54%。

总体而言,今年浙江民营龙头企业的规模持续增长、经营效益稳步提升、产业结构不断调整、技术创新持续增强、社会贡献不断加大。

的61.2%。2021年，杭州有36家民营企业上榜“中国民企500强”，上榜企业数量连续第19年蝉联全国城市第一。

“2021浙江民营企业200强”里的“前三强”，都在杭州，分别是阿里巴巴、吉利控股集团和荣盛控股集团。这三兄弟，占据了浙江民营企业“金字塔尖”的位置。在这场民营经济的角逐赛里，头部企业的领军带动作用明显。200强里，一共有6家企业入围世界500强企业，4家在杭州，分别是阿里巴巴、吉利控股集团、荣盛控股集团和恒逸集团。有5家企业净利润超过百亿元，4家在杭州，分别是阿里巴巴、吉利控股集团、荣盛控股集团和网易（杭州）网络有限公司。

纵观民营企业200强，制造业企业仍然占主导优势，一共有116家。另外，有158家企业通过数字赋能，进入了快速增长通道。制造业经济和数字经济，正是杭州经济发展的两大引擎。

民营经济的发展，离不开肥沃的民营土壤。在全国工商联开展的“万家民企评营商环境”活动中，杭州已经连续3年排名“营商环境最好的10个城市”之首。

第二梯队为：宁波（37家、营收总额11122亿元）、绍兴（32家、7754亿元）、温州（17家、营收总额9635亿元）。

值得注意的是，杭州、宁波、绍兴全部位于杭州大湾区，三地上榜企业已占榜单总数的2/3。浙江民营企业发展的钟摆，已经从南浙江的“温州模式”向北转移到“大杭州模式”。

这即是地理上的转换，也是传统制造业向现代新兴产业转型的华丽升级的一个强烈信号。

第三梯队是台州（14家、2652亿元）、嘉兴（13家、3951亿元）、湖州（11家、4711亿元）。

接下来，是金华（6家、1453亿元）、舟山（3家、764亿元）、丽水（3家、620亿元）。

遗憾的是，今年民企200强，没有做到浙江11个地市全覆盖——衢州没有企业上榜。记者也查阅了922家民企的调研数据库，衢州有16家年营业收入5亿元以上的民营企业参加此次评选。也就是说，衢州入库企业都没能达到近60亿的“门槛”。

谁是浙江县域“一哥”？

萧山区遥遥领先

浙江是公认的县域经济强省。那么，从县域的维度看，谁又是浙江民营企业的“一哥”呢？

根据榜单，浙江90个县（市、区）中，有61个拥有民企200强企业。

位居前列的依次是杭州市萧山区（21家）、杭州市上城区（10家）、宁波市鄞州区（9家）、杭州市拱墅区（8家）、诸暨市（8家）、杭州市滨江区（7家）、绍兴市柯桥区（7家）、宁波海曙区（6家）、慈溪市（6家）、绍兴市越城区（6家）、绍兴市上虞区（6家）。

在这场县（市、区）民营经济的角逐赛里，萧山区以21家企业的数量，位居浙江省区县（市）首位。

“最让人感觉意外的是萧山排名第一，而且是遥遥领先。”浙江省浙

商研究会执行会长、浙江工商大学浙商研究院执行副院长杨轶清教授告诉记者。曾经长期“霸榜”浙江GDP第一强区的萧山，近年来被余杭区赶超，“老大哥”有点坐不住了。

然而，在这张民企榜单上，萧山无论是企业数量、规模还是研发投入，都稳坐C位。“从200强榜单看，萧山有21家企业上榜，而且营收超千亿的达到4家。荣盛控股、恒逸集团、万向集团和传化集团4家头部企业，分别以3086.09亿元、2660.76亿元、1267.38亿元和1117.32亿元跻身“千亿俱乐部”，萧山区龙头企业的整体实力不容小觑。说明萧山区的经济基本面，或者说龙头企业的整体实力，依然稳居全省第一。同时，在研发投入100强分布中，萧山区也以9家位列第一，说明萧山的发展指标数据也并不落后。”杨轶清认为，萧山区要有信心，重回第一强区并非没有可能。

值得注意的是，上榜200强的21家“萧企”里，大多集中在制造业等传统领域。在制造业方面，萧山区是有历史基础的。萧山区的经济起家于乡镇企业，上世纪90年代，迎来了民营经济的全盛时期，也是在这个时期，鲁冠球和他的万向集团成为了萧山名企。早在2003年，萧山的工业总量就超过了1000亿，位列全国县（市）之首。

当然，仅仅靠雄厚的历史基础，显然不够。在浙江工商大学现代商贸研究中心主任肖亮看来，萧山区的企业之所以多年上榜“浙江民营企业200强”，还在于“一直没有放松从低端制造向高端制造迈进的脚步，在制造

2021年浙江民企研发投入 100强地区分布



业上不断加大技术研发的投入”。

但值得玩味的是，2021年前三季度，新的余杭区GDP为1848.3亿元，全省第一。然而，在200强榜单上，却仅有3家余杭区企业。是余杭区申报的企业少吗？记者在922家企业数据库，发现余杭区参加调研的企业并不算少，共有21家。

“如同一个班里有两个学霸，同样很优秀，却各有千秋。单从榜单上看，余杭区阿里巴巴一家独大的特质也比较明显，本次民营企业200强入

围门槛为年营业收入59.22亿元。

这说明余杭区参与申报的企业中，门槛以上仅2家，作为GDP第一强区，百亿级企业只有1家，表明余杭区企业结构比重不尽合理。”杨轶清分析，但撇开榜单，余杭区民营经济后劲强大，尤其是有浙江大学、达摩院、西湖大学、之江实验室等大平台的溢出效应，在产业链的优势上，任何区县都是无法与其比拟。

萧山 VS 余

杭，谁是浙江经济第一区？榜单带给我们了一个新的视角。

哪些地方后劲更足？

新昌值得学习

研发费用，是企业未来发展的一个重要信号：研发投入高，意味着企业有更加长远的规划，预示着企业发

1	阿里巴巴(中国)有限公司	64420800	杭州市	余杭区
74	华立集团股份有限公司	2775838	杭州市	余杭区
173	杭州东华链条集团有限公司	782570	杭州市	余杭区

展潜力更强、后劲更足。

今年的研发投入100强，分布在全省8个市44个县(市、区)。

从市级层面看，杭州(27家)、宁波(19家)、绍兴(16家)、台州(11

家)、温州(9家)、嘉兴(9家)、湖州(5家)、金华(4家)。

从县级层面看，位居前列的依次是杭州市萧山区(9家)、杭州市滨江区(5家)、慈溪市(5家)、桐乡市(5家)、绍兴市上虞区(5家)、新昌县(5家)、宁波市北仑区(4家)、杭州市富阳区(3家)、宁波市鄞州区(3家)、乐清市(3家)、嘉兴市南湖区(3家)、绍兴市越城区(3家)、台州市椒江区(3家)。

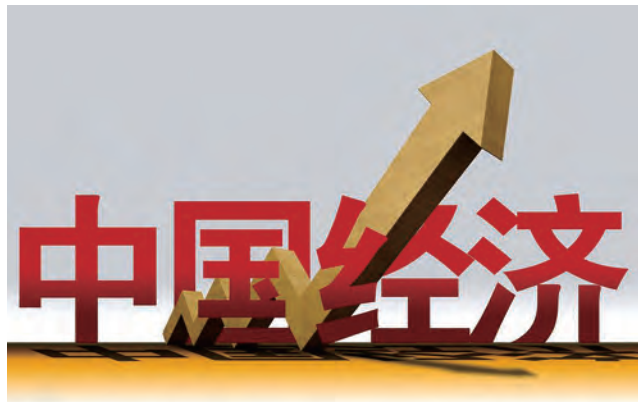
如果将200强和研发投入100强两张榜单对照着看，又能发现浙江经济版图更多的细节。

从市级层面分析，温州有200强企业17家，排名全省第五；但研发投入100强仅9家，对应的排名为第七。“两个数据横向对比，提示温州在发展后劲上，可能存在一些隐忧。”杨轶清说。

从县级层面看，一些区县研发投入100强企业数量非常多。比如山区县新昌，与滨江区、慈溪市、桐乡市、上虞区等并列第二。这个创新资源要素匮乏、区位优势不显的小县，不仅在研发投入百强榜上5家上榜，在200强榜单上也有4家企业上榜。

新昌近年来坚持产学研合作、强研发投入，效果已经显现，短短十余年里，新昌实现了向全国百强县的跨越，并且发展的后劲十分强大。

浙江要实现共同富裕，山区26县高质量发展民营企业，是一条必经之路。然而，在200强榜单中，山区26县里仅有5家企业上榜，分布在天台、永嘉、莲都、遂昌、云和5地。山区县民营企业要向高质量发展，新昌无疑是一个值得学习的榜样。(综合浙江新闻客户端、“北高峰观察”公众号等报道) 7



越是多重压力、千头万绪，越是要集中精力把自己的事情办好。千万不能急、更不能乱。

面对压力，要集中精力 把自己的事情办好

◎文/刘亭

年末岁尾，我们面临的经济形势比较严峻，中央讲了“三重压力”。为此，新一年的经济工作要特别强调“坚定清醒有作为”。从更宏观更长远的角度看，中美竞争、疫情迁延，新一轮科技革命和产业变革，都是很大的挑战。其中有些情况是必然发生的，譬如“修昔底德陷阱”、高科技竞争；有些情况带有极大的不确定性，譬如世纪疫情。但与此同时我们还要意识到：历史唯物主义不是宿命论；我们面对的这个现实的世界，从来都是在主客观、你我他的联系和互动中发生变化的。从人类主体“以我为主”的角度来看，唯一可以确定的是，天无绝人之路。越是多重压力、千头万绪，越是要集中精力把自己的事情办好。千万不能急、更不能乱。急中生智仅为灵机一动的个别现象，而绝大多数的结果，还是急中生乱、乱中出错。面对错综复杂的国内外形

势，还是要静下心来，有个清醒的总结和反思，好好地理一理头绪。工作中的章法为什么会乱？背后反映出我们的思想有点乱。

中央的基调是“稳字当头，稳中有进”。稳字当头，首先是指稳经济；但稳经济，最重要的是稳人心、稳预期，特别是市场主体的预期。因为经济说到底，是人作为主体的创新、创业和创富活动；而人是有思想的，思想是支配行动的。思想一乱，百般皆浑。就预期本身来说，是对未来发展趋势和前景的一种综合研判。如果思想不乱，即便是眼下困难比较大、比较多，预期也坏不到哪里去。好比那一年的政治风波之后，小平同志南方谈话一发表，大家就有了方向感和主心骨。但如果是思想乱了，大家对将来往哪儿去、做什么、会怎样，普遍都感到迷茫、困惑、无所适从、不知所措，那预期就不会好。预期不好，

信心就不会足，干什么也提不起劲头来，有点“脚踩西瓜皮，滑到哪里算哪里”的意思。尤其是在分化明显、风险加大的情况下，更会瞻前顾后、患得患失、无所作为。当然，也有着急忙慌、乱了阵脚、先破后立的。枪法一乱，进退一失据，回过头来又会助长思想的混乱。在这个时候，还是要坚持实事求是的思想路线，大兴调查研究和求真务实之风，把经济运行的实际情况和人心预期摸实了、摸准了，然后才能对趋势做出客观的研判，提出切实可行的思路 and 对策。

发展是有路径依赖的，但只要坚持顺势而为、与时俱进，最终达成螺旋式上升就好。要很好总结反思改开以来的经验：浙江做对了什么？基本的一条，还是把中央改革开放发展的重大决策，和浙江的实际情况结合起来，走出了一条具有特色竞争优势的发展之路。从区域经济四十多年发展



的角度,我将其归结为精心育强了四个主体经济形态,或谓“四张金名片”:一是调动市场主体内源内生动力的民营经济,二是推进绿水青山向金山银山价值转化的生态经济,三是面来未来科技创新和产业升级的数智经济,四是很好兼顾“两个健康(民营经济健康发展+民营企业健康成长)”和精神富有(物质富裕+精神富有)的人文经济。其中特别是民营经济,是我们的“传家宝”,也是未来浙江推进共同富裕的“金饭碗。”

对待民营经济,现在有两种态度值得关注。一种是认为民营经济毛病多多,既低小散,又不规范,还有点“为富不仁”,因此要求回到五十年代计划经济体制去,靠国有经济和国有企业来“当家”。另外一种是对中央关于民营经济的政策不放心、不托底,总认为是“说归说、做归做”,靠不住,最后弄得不好,还是要被“秋后算账”,因而无心恋战,都想“退步抽身早”。为此,首先要坚定不移地支持民营经济发展,按照“自己人”的基本定位,鲜明驳斥种种奇谈怪论,有效纠正种种歧视做法,以增进市场主体对社会主义市场经济“两个中性”和法治经济的信任。同时也要从关心和爱护的角度出发,对民营经济和民营企业家的“两个健康”作出积极引导,使市场主体认识到转型提升的必要性和紧迫性,并增强与时代同步前行的信心和力量。这样做,也符合中央经济工作会议“促进多种所有制经济共同发展,优化民营经济发展环境,依法保护各类市场主体产权和合法权益,政策要一视同仁、平等对待”的

相关精神。

我国实行的社会主义市场经济,是从传统的计划经济改革而来的。商品生产和流通的市场化改革成效显著,但要素的产权明晰和市场化配置还远远没有到位。也正因为如此,它们成为了十九大报告指出的经济体制改革的两大重点。在这背后,其实是一个正确处理市场和政府关系的经济体制改革的核心问题。对此,党的十八届三中全会和十九大讲的非常明确,那就是“使市场在资源配置中起决定性作用,更好发挥政府作用。”

但在有些人的理解中,往往将市场和政府二者,视为“半斤八两,各管一半”。这是要不得的误读。市场和政府的作用,就像下到场子里的球员和裁判,都是全覆盖的,不过性质和职能各有不同:前者是“决定性”“第一性”的;后者是“被决定”“第二性”的。根据“公平踢好球”的需要,再经过“民主集中”制定出来的规则,虽然是交给了裁判来执行,但裁判只能在规则的范围内行事。因此,只有当政府在遵从市场配置资源“决定性作用”的前提下和基础上,去发挥政府的宏观调控、市场监管、公共服务、社会管理、环境保护等职能,并且是按法定规则行事时,政府的作用才是必要的、正确的,否则很有可能就成了“瞎参谋、烂干事”,成了不当干预、手伸得太长,也是管的太多了。

前一段比较大的还有一个问题是,政府部门的一些决策,事先缺乏和市场主体的充分沟通和必要“预热”。要么之前是“视而不见、放任自流”,要么一出手就“疾风暴雨、

大难临头”。而对既有规则的改变以及相应合法权益的损害,却没有必要的补偿和合理的交代。从猪肉到电力供应的大起大落、朝令夕改,经常可以看到这种“权力的无知和任性”。一开始大家还可以理解和接受,但搞得多了,难免不削弱政府的公信力,并扭曲市场主体的行为。由此看来,怎样才能真正做到“有效市场”和“有为政府”的良性互动,我们确实还有很长的路要走。

总之,不能总以为思想和理论都是虚的。中央要求“完整、准确、全面理解和贯彻新发展理念,这次大家都认为中央经济工作会议开得很实、很有针对性,恰恰是因为在领导人的讲话中,有相当篇幅讲到了需要正确认识和把握的五大思想理论问题,特别是强调了经济建设的“中心论(‘经济建设为中心是党的基本路线的要求,全党都要聚精会神贯彻执行’)”和共同富裕的“首先论(‘首先要通过全国人民共同奋斗把蛋糕做大做好’)””;还要求“领导经济工作必须尊重客观实际和群众需求”,号召“领导干部要加强经济学知识、科技知识学习,特别是要悟透以人民为中心的发展思想,坚持正确政绩观,敬畏历史、敬畏文化、敬畏生态,慎重决策、慎重用权。”在两个一百年历史转换的当口,又恰逢“百年未有之大变局”,我们的经济工作应当怎样来做好,确实要很好地加以学习和研究,千万不能在思想理论上乱了方寸。(作者系浙江省政府咨询委学术委副主任、首席专家、研究员,浙商研究会名誉会长)

浙商既肩负着带动共同富裕的使命，同时也要抓住助力共同富裕的政策红利，主动成为助力高质量发展建设共同富裕示范区的参与者、推动者和受益者，在高质量发展、竞争力提升、现代化先行的跑道上，彰显时代担当。

探寻共同富裕的浙商路径

◎文 / 徐王婴

正所谓“子贡经商，取利不忘义；孟轲传教，欲富必先仁。”

在浙江，数以百万计以“义利并举”为要义的浙商，是浙江改革开放的生力军，也是推动共同富裕的践行者。

站在百年未有之大变局的历史时刻，浙商该如何践行党的十九届六中全会精神，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，更好地发挥“先富带后富”的“带动”作用，积极推动浙江高质量发展建设共同富裕示范区？

一、以企业治理来带动，以更好的“一次分配”带动员工共富

毋庸置疑，浙商转型升级不仅表现在产业形态和商业模式上，还表现为企业与员工之间，将从主雇关系转向合伙人关系的企业治理之变。

诚然，浙商转型升级需要企业在经营方向、运营模式等方面做出转变和提升，还需要在相应的组织方式、资源配置方式方面做出整体性转变，从而得以重塑竞争优势、提升社会价值。换句话说，浙商的家族企业需要以治理革命来实现转型和提升。比如

浙江的万向、传化、正泰等民营大集团，都是从家族企业成长起来，通过企业自身的变革，构建起现代企业治理制度，整合并激活了知识、技术、管理、数据等要素的活力。同时也优化了企业利益相关者的收入结构。

在治理结构方面，浙商可以通过股权激励和员工持股计划，形成企业持续发展的高能发动机，有效推动企业转型升级发展。而随着资本时代逐渐转向智本时代，浙商也需要积极探索实践双重股权架构、AB 股权结构等股权制度创新，来保证关键创始人的控制权，防止“门口的野蛮人”的入侵，同时激励人才与团队的作用。而以现代企业治理制度为保障，浙商在实现企业竞争力提升的同时，优化了骨干团队和员工的收入结构，建立起正向的雇主关系。使得“一次分配”更为合理，让员工得以更好地分享企业发展成果。

二、以产业发展来带动，为“二次分配”创造更多的社会财富

众所周知，共同富裕的基础是高质量发展，而支撑高质量发展的经济

基础则是产业。

浙商之所以成为中国民营经济的一面旗帜，在于其率先积累了商贸资本，并打下了以区域产业集群为特色的产业基础。新经济形势下，浙商则利用数字化提升传统产业，开启了产业经济新的攀升。正是在浙商群体的积极参与下，浙江于 2017 年率先启动传统制造业改造提升工作，并取得了良好的成效。目前浙江产业数字化指数位列全国第一。

今年前三季度全省规上重工业增加值占规上工业的比重达到 64.3%，高于轻工业增加值占比 28.6 个百分点。此外，数字经济核心产业、装备制造、高技术制造业均已好于疫情前水平。做优、做强产业经济，无疑是浙江经济高质量发展的重要基石。

值得一提的是，在产业梯度转移过程中，浙商还能带动中西部地区和乡村经济的发展。比如奥康集团，早在 2003 年就在重庆璧山县投资 10 亿元建立西部鞋都，解决了数万人就业，创造了中西部结合共同发展的西部开发新格局。又比如华立集团，今年与余杭径山村为代表的“径山共同富裕

联盟”签订了战略合作协议，宣布将依托资金、产业帮扶、技术、人才引进等方式，对结对村镇进行“输血”+“造血”式的帮扶。而娃哈哈集团则宣布投资近5亿元在文成县巨屿镇建立娃哈哈智能化饮料生产基地；正泰安能与福建顺昌县签署屋顶分布式光伏开发合作协议，推动和实现顺昌县“碳达峰、碳中和”目标及增加农民收入贡献一份力量；均瑶集团在贵州望谟县打造了“万亩板栗高产示范园”，并利用吉祥航空资源，助力小板栗坐上了大飞机，让优质板栗“重获新生”；万事利集团则在开化县建立了千亩桑园基地，以产业合作带动村民致富……

这样的“千企结千村”行动，其亮点就在于浙商将优势产业导入乡村，在助力缩小城乡差距的实践中，改“授人以鱼”为“授人以渔”。毋庸置疑，浙商要践行先富带后富、先富帮后富的历史使命，最根本的还在于以市场化、产业化的手段，通过培植做强产业，以发展来托举“共富大业”。

三、以公益事业来带动，为“三次分配”提供更多可支配财富

先富带后富，一方面要以“管理智慧+”为主要模式，通过新乡贤带富、投资山区26县等举措，以商业力量来持续提升弱势和低收入群体收入。另一方面，“扶危济困”式的公益行动仍须大力提倡。

事实上，浙商群体早已是共富与慈善事业的主力军。有报道说，去年浙江省慈善联合总会共募集善款1.7亿元，较上一年增长181.74%，其中，捐资超过100万元以上的企业有28家，

浙能集团、浙江海亮慈善基金会各捐资1000万元。除传统捐赠外，如今越来越多的浙商企业家选择以企业基金会、社区基金会、慈善信托等多种形式开展慈善活动。

早在两年多之前，万向集团实际控制人、董事长兼CEO鲁伟鼎就宣布捐出近50亿元，设立鲁冠球三农扶志基金慈善信托，为浙商树立了榜样。今年3月浙江新潮集团推出了“新潮·育公益创投基金”，出资助力文成社会企业，帮助提升“造血功能”……而当新冠疫情、郑州水灾等危难时刻，我们的浙商群体总是冲在捐款捐物的最前面。

值得一提的是，我们倡导企业的社会责任心与社会公民的公益心，倡导“勿以善小而不为”，持之以恒的爱心奉献；更倡导企业结合自身资源和优势开展公益活动。比如滨江集团自2017年开始在四川凉山彝族自治州先后捐建了25所村级幼儿园；人民电器集团在为60名残疾人提供工作岗位的同时，又于近期开展“电亮安居”助残活动，免费为1000户残疾人家庭上门更换老旧线路、电器设备等。大爱无疆的精神和点滴的爱心行动如冬日阳光给人温暖。

浙商研究会一直致力于以精神与文化的力量影响浙商，以期提升浙商群体素质。而在引导企业积极构建企业文化的同时，我们还将倡议分布于全国各地的浙江异地商会，以及海外

的浙商组织，真正发挥服务企业、引领商道的作用，共同推动浙商以公益基金、产业基金等市场化手段建立起可持续发展的慈善事业机制。并建立起促进和传播共同富裕的省内、省外、海外的“移动窗口”，以更好地引导浙商积极参与“三次分配”，为共同富裕尽心尽力。

诚如浙江省委书记袁家军在部署学习贯彻六中全会精神讲话中所提出：要进一步增强学懂弄通做实习近平新时代中国特色社会主义思想的高度自觉，以“浙江之窗”展现习近平新时代中国特色社会主义思想的真理力量和实践伟力。民营经济是浙江经济最大特色和优势，民营企业也是浙江发展的宝贵财富。浙商既肩负着带动共同富裕的使命，同时也要抓住助力共同富裕的政策红利，主动成为助力高质量发展建设共同富裕示范区的参与者、推动者和受益者，在高质量发展、竞争力提升、现代化先行的跑道上，彰显时代担当。（作者系浙江省浙商研究会副会长兼秘书长，浙商总会学术研究中心副主任，浙江大学企业成长研究中心高级研究员，本文系作者在浙江省社科联学术论坛上的讲稿。）



滨江集团援建的四川凉山彝族自治州普格县马坪村幼儿园



杭州城区景色

从“先富”到“共富”， 浙江为什么行？

◎文 / 胡宏伟

从贫困走向富裕，进而共同富裕。浙江的先行示范给出了我们许多启示：

——共同富裕是社会主义制度的本质要求，活力勃发的社会主义市场经济是共同富裕的体制基石。

——市场经济有“好的”市场经济与“坏的”市场经济之分。基于契约、规则、法治的“好的”市场经济以公平竞争推动效率，为共同富裕奠定财富之源。

——初次分配的公平竞争，不能替代二次社会财富合理转移的公平再分配。同样，公平分配的政府的力量亦要尊重公平竞争的市场的力量。

——依道德力量引领的第三次分配，并非强制约束的必须，但一定是值得我们仰望和追寻的时代方向。

1986年11月,我媒体生涯第一次南下温州采访时,认识了苍南县金乡镇的阿文,他有一家自己夫妻俩打理的生产铝质徽章的小作坊。我问他为什么要开厂?他答道:“家里太穷。”

2001年,我和同事吴晓波出版《温州悬念》,阿文的故事被记入了书中。后来,我再也没有遇到过阿文,人海茫茫,我只听说他的厂子已经有了100多名员工。

2008年,我出版《中国模范生:浙江改革开放30年全记录》;2018年,出版《东方启动点:浙江改革开放史(1978—2018)》。

有人问我,数十年间写作出版自己的浙江三部曲,印象最深刻的是什么?什么才是浙江最骄傲的?我答道:“人民富裕。”

2021年6月10日,《中共中央国务院关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》发布。

改革开放43年的历史两端,从贫困走向富裕,进而共同富裕,在这片大地上,千百万个知名或不知名的阿文成为了改革的主体,并日渐从改革的成果——社会财富的创造者进化为财富的分享者。他们的故事是怎么发生的?告诉了我们什么?共同富裕的旗帜下,他们的故事与初次分配、再分配、三次分配的内在逻辑又是什么?

“老百姓经济”就是共富经济

阿文的老家苍南县金乡镇其实当年根本不是“金子之乡”,从邻县远嫁而来的妻子为此总是埋怨阿文,说自己是“被骗过来”的。1978年时,这个地处浙江最南端、距离福建20多公

里路的滨海小镇人均耕地不足0.2亩,人均年收入仅20元,金乡终以“讨饭之乡”远近闻名。就在那年,新任镇委书记到任的当天,金乡人贴出了这样的海报以示欢迎:“今晚召开要饭吃、要工做大会,敬请书记莅临指导”。

我曾经追问阿文,他家里当年到底有多穷?他淡淡地说了一句:“老婆差点跟别的男人跑掉。”

贫穷,决不仅仅是阿文难言的心头之痛。改革开放之初,温州百姓的穷苦可以用“令人震惊”来形容。温州国家级贫困县文成民政局曾做了个调查,称全县当时有104户人家卖儿、卖女、典妻,缺半年以上口粮的人口占全县的35%。县里的一位年轻干部不相信,下乡核实。在一个村子,他发现有一位农民因自己顽疾缠身,为糊口活命,将老婆典给邻居1年,换得区区番薯丝200斤;还有一对老光棍兄弟,由于没钱讨媳妇,竟然暗地里合睡一张床、合用一个老婆。时间久了,全村人都知道,都默认。

正因为穷,因为痛,当改革刚刚

透出第一线松动的光亮,温州人就蜂拥而上。改革往往需要付出难以预料的代价,但温州人已经穷得没有什么值得自己犹豫的代价了。他们,成为一群最先感知春江水暖的鸭子。而且,那真正是浩浩荡荡的一大群鸭子。

很快,阿文发现一切都变了。古镇的街头巷尾神速冒出3000多个家庭小作坊,清一色生产铝质徽章和塑料饭菜票,几乎占据了全国50%的市场。那可真叫是人民战争的汪洋大海:家家户户的厅堂、灶间架起了破旧的机床,哐当哐当的金属切割声、后院母猪哼哼叽叽的拱槽声此起彼伏。一个人口不过数万的小镇竟有1.2万人先后模仿、跟进,卷入雷同的小商品生产领域,还有约7000名金乡人游走全国,接订单、忙推销。金乡,真的开始变成了“金子之乡”。

在温州,无数个金乡同样是炉火正旺热翻了天:家家户户不知从何处拼装而成的机器疯了似的旋转;大街小巷的店铺一家紧挨着一家,密得连苍蝇都叮不出一道缝;河埠头、乡间



温州早期脱贫创业的家庭作坊

路上，肩挑车载的商贩永远如集市般嘈杂。据统计，到1986年底，当时人口约600余万的温州共有120万人从传统农业转入工商业，家庭工业已飞涨为14.65万户，470多个专业市场初具规模，10万农民购销员驰骋全国。

阿文富起来了，太多的温州人富起来了，“贫穷不是社会主义”在这里首先成为历史明证。

纵观43年的浙江改革开放史，可以用一句话形象概括：1980年代的“温州模式”，1990年代的“义乌经验”，二十一世纪的“杭州现象”。由南至北，渐次推进。

作为全球最大的小商品市场，义乌在1991年国家工商局第一次统计开列的中国“十大专业市场”龙虎榜中高居榜首，方始名扬天下。

但其摆脱贫困的雄心却早早地与改革开放几乎同时萌动。

和100多公里外温州的共同之处，在于义乌也是可怜的人多地少。更糟糕的是，处于金（华）衢（州）盆地的义乌土质属黄红壤，黏性大而肥性极差。土地不养人，经商便成了农民糊口活命的生存之道。

1980年12月1日，40岁的冯爱倩领到了义乌县工商局发放的小百货个体经营营业许可证，编号是001号。她的经商之路是在卖掉10担谷子获得了80元的“本钱”，又从信用社贷款300元之后开始的。经商实在是因为家里日子太难，而被逼上梁山。冯爱倩记得，有一次她曾经拿着篮子去借2斤米烧饭，居然借了7户人家才借到。

那年头做小商贩之苦，冯爱倩至



第一代义乌马路市场

今刻骨铭心。有一次去绍兴进货，她把3000块现金捆在腰间，由于捆得太紧，差点喘不过气来。进到货回义乌，汽车刚过诸暨就抛了锚。天已透黑，还下起了雨。货物用篷布包裹得严严实实，冯爱倩自己就蜷缩在敞篷车厢的角落里，啃点随身带的烧饼当了晚饭。阴风阵阵，人被吹得像筛糠似的哆嗦个不停。整整冻了一夜，天亮时她发现自己的头发、眉毛都结满了霜花。

从贫困出发绝地反击的冯爱倩们，打开的是一个遍地是老板、群体普遍富裕的新世界。40年后，义乌小商品城年销售额已逼近两千亿元，覆盖233个国家和地区；拥有商位7.5万个，从业者20多万人；全市市场主体总数高达73万，这意味着每10个义乌人里至少有3个老板。

从温州到义乌曾经发生的一切，恰是对今日浙江的最好注脚。

今年4月，浙江省政府在中宣部举行的北京新闻发布会上提供的数

据显示，浙江共有市场主体816万户，依目前全省常住人口6400万计，每8个浙江人就有一个老板，人均市场主体居全国各省区之首。如果累加走出浙江、游走全国的800万以上的浙商，浙江籍创业者逾一千万。依目前全省户籍人口5000万计，每5个浙江人至少就有一个老板。

滴水成河、聚沙成塔、蚂蚁雄兵，人数与人口占比极为庞大的奋斗者群体，勾勒出了中国改革开放史上颇为独特的浙江“老百姓经济”画卷。作为“老百姓经济”的主体，浙江第一代的民营经济创业者、实践者大多崛起于经济相对落后的浙江中南部山区，80%是农民，80%只有初中以下文化。他们最原始的改革驱动力仅仅是为了让家人不再挨饿，让自己的后代有可能远离贫困。怀揣着这一炙热的冲动，他们义无反顾地行动起来。

人数众多及普遍出身草根且贫寒，决定了浙江的“老百姓经济”从本质上就是共富经济。根植于“老百姓经济”



从家乡到异乡的浙江创业者群体

的丰厚土壤，2020年，在农村居民人均可支配收入连续36年居全国各省区第一的基础上，浙江城乡居民收入比值降至1.96，成为城乡差距、地区差距最小的省份，中国第一个共同富裕示范区花落浙江亦成为必然。

无疑，正是与改革开放43年相伴而生的社会主义市场经济，催生了“大众创业、万众创新”活力勃发的“老百姓经济”。在浙江，基于法治化、契约化理念与制度安排的社会主义市场经济，为每一位底层民众提供了开放公正的均等化的创业起跑线，让生产力要素的自由流动组合成为可能。

市场经济有“好的”市场经济与“坏的”市场经济之分，浙江式“好的”市场经济的丰富实践，搭就的是以全民性公平竞争为核心底色的无限宽阔的创业舞台，而全民性公平竞争所推动的社会主义市场经济的效率，为秉持共同富裕取向的初次分配的财富创造与财富分享奠定了良性的体制基石。

两个故乡：从家乡到异乡

在距离浙江4000多公里的乌鲁木齐，新华饭店当年很出名，甚至在相邻的中亚和独联体国家都知道。但新华饭店的出名并非因为它是一家饭店，而因为它变成了一家市场。

1986年，20多位义乌人扛着大包小包的服装、小百货摸到乌鲁木齐，他们坚信，新疆很大，市场一定也会很大。但因为是无证摊贩，等待他们的，却是一次次的抓赶、查罚。

办法总是会有有的。他们住的正是新华饭店，这是乌鲁木齐城西河滩地上的一座三层楼房，位置偏，房价也就便宜，1大间20来平方米每晚只要8块钱。于是，包下4个大间，1间大家挤着住，3间权当摊位，鞋袜、玩具、服装，一字排开。

“新华饭店有浙江人在卖服装了，款式蛮新潮，比百货商场还便宜几十块呢！”好消息总是像插了翅膀，没过多久，3间客房每天都人潮汹涌。生意一火，尾随而来的义乌同乡也越来

越多，到年底，摊位增加至90多个，占下了整整一层。1990年时，新华饭店已经完全没法接待纯粹住店的客人了。摊位暴涨到720个，连楼道拐角和饭店办公室都挤满了百货摊。4年中，原本半死不活的新华饭店居然摇身一变，累计利税高达787万元。

新华饭店客满为患了，于是乌鲁木齐那些冷僻闲置的饭店、旅馆又被盯上了。先是长征饭店被“开发”，再是群众饭店，而后是新疆军区第二招待所，紧接着火车南站附近的4家旅社被一并“吃掉”。

形势大好，问题也蛮大。商贩们分驻在了乌鲁木齐城区四面八方的大小饭店，人气散了不说，秩序也散乱不堪。怎么办？1991年初，几个头脑灵光的义乌商贩联名致信老家义乌市政府，建议在乌鲁木齐开办一家像样样集中交易的小商品市场，并亮出义乌分市场的金字招牌。

义乌工商局立即派员飞赴乌鲁木齐，与急欲让本地民众搭上致富快车的当地政府一拍即合。比邻市郊火车站的一家濒临倒闭的国营木材厂被相中了，1991年底，浙江义乌小商品市场乌鲁木齐分市场开业，占地36000平方米，拥有营业房700间，摊位3200个。

自此一发不可收，北京通县、内蒙古呼和浩特、广西凭祥、四川广元……据统计，截至2021年，全国各地开设的义乌分市场或关联市场已多达150多家，义乌小商品城采购商品产业链直接联动了包括偏远贫困山区在内天南海北的220万家中微民营企业。

从家乡到异乡，在义乌人身后，

是更多的浙江人。

钉秤的永康人、修鞋的萧山人、补袜子的诸暨人、做棕床的嘉兴人、修眼镜的台州人……浙江素称“七山一水二分田”，人均耕地 0.5 亩，南部温州等地人均三分地，远低于全国 1.5 亩的人均值；浙江煤炭、金属矿产等自然资源人均拥有量综合指数只相当于全国的 11.5%，居各省区末位。人多地少、资源匮乏的基本省情，推动了浙江许多地方区域性传统手工业的兴盛，赢得了“百工之乡”的美誉。为了生计，为了活下去，窘迫憋屈却不认穷命的浙江人必须走出去，走出家乡、走出浙江。

我在研究包括浙江在内近当代中国经济移民族群时，观察到了一个非常显著而独特的画面。按一般规律，经济移民总是从边缘地带向中心地带、从贫困地带向繁荣地带、从战乱地带向平安地带流动。但是，自 1980 年代始，浙江商人族群却逆向而行。他们的出发地是经济相对发达的浙江沿海，目的地主要是更为穷苦的中国西北、东北和中南、西南地区。这种“候鸟”型的行商现象，在改革开放后经济同样发达的珠江三角洲、江苏南部、山东胶东半岛地区均未大规模出现过。

从家乡到异乡，游走天下的省外境内浙江创业者究竟有多少？据浙江省委政研室、省经合办截至 2010 年的调查统计，在省外经商办厂的浙商约 600 万人，创办各类企业 26 万多家、专业市场 2000 多个，投资总额逾 3 万亿元。此后，再没有做过大规模的摸底调查。可参照的是，广东省浙江商会截至目前的最新数据，在粤浙商（相



数字经济让浙商共富之路走得更远

当多数分布于相对欠发达的粤东、粤北、粤西地区）即达 130 多万人，开办各类企业 28.5 万家，创造的年产值超过广东 GDP 的 10%。据此粗略测算，走南闯北的省外境内浙商总人数至少在 800 万人以上，蔚为壮观。

著名社会学家费孝通认为：“社会变迁起于人口的流动。人口流动非但使各个人能够见到不同的生活形式，而且使个人遭遇新环境，要求新应付。”千百万浙江人尤其是浙江中南部贫困山区的农民创业者，心怀致富的渴望，循着改革开放的滚滚时代洪流，从家乡出发，毅然决然去往天南海北更贫困的异乡。他们就如同四处飞扬的蒲公英，在每一个田野山村肆意播撒市场经济的理念与实践的星星之火。他们中间的许多人早已扎根异乡数十年，把异乡当做家乡，通过就业安置、劳动力技能培训、税收贡献，成为当地大众创业、万众创新拉动群体致富最有说服力的榜样和示范者。

来自浙江的星星之火起初是那么

的卑微与渺小，逐渐地便聚合、壮大成为颇具体量的燎原之势。

2003 年 9 月 28 日，浙江西部 1000 多公里的重庆市近郊璧山县，“中国西部鞋都工业园区”开工典礼隆重举行。这场大戏的主角，是来自“中国鞋都”浙江永嘉县的皮鞋佬王振滔。他的奥康集团彼时年产皮鞋 1000 多万双，年产值超过 20 亿元，规模居当地鞋业产业集群之首。

王振滔此次西行胃口很大：由奥康集团投资 10 亿元开发的“中国西部鞋都工业园区”占地 2600 亩，将建成奥康鞋业孵化区、鞋业产业园区、鞋材交易中心、物流配送中心、质量检测中心等。规划目标到 2010 年共吸纳 100 家制鞋企业和 1000 家鞋材配套企业，年产皮鞋 1 亿双，产值 100 亿元，就业劳动力 5 万人。仅仅两年之后，“中国西部鞋都工业园区”一期工程落成，近百家鞋类企业先后落户，奥康带来的是鞋业上中下游的整个产业链。

近些年，随着浙江互联网产业迅



“最多跑一次”场景下透明、公平、高效的政府行为

猛发展，尤其是杭州崛起为全国“数字经济第一城”，电商、网络直播等全新业态再度发力，推动浙商从家乡到异乡的共富之路走得更远，让打破贫富鸿沟的互联互通更加紧密。

2020年4月30日20:30，仅用时1分27秒，杭州推出的全国首个跨地域爱心扶贫消费券计66万份就一抢而空。消费券线上平台之一、杭州贝佳电子商务有限公司负责人介绍，短短的活动期间，浏览总人数超过370万人次，销售额近一千万元，黔东南三穗咸鸭蛋、施秉大米、湖北恩施土豆等向来深锁大山的农产品被卖断了货。

从家乡到异乡，把异乡当家乡，穿行于两个故乡的浙商候鸟们，在更宽阔的舞台上扩张了、完善了公平竞争、创富机会均等的社会主义市场经济。理论界一般认为，助穷脱贫、共同富裕普遍意义上应该是政府行政性行为，而浙江与改革开放史相伴相生的精彩纷呈的实践证明，遵循经济规律的“好的”市场经济环境之下的初

次分配循环中，广泛而充分的个体致富动机，同样可以汇聚成非行政化的群体脱贫效应的浩大长河。

公平分配：政府的力量

共同富裕是一场永远没有终点的伟大长征。在此征途中，忽视甚至否定通过市场交换实现的初次收入分配不仅追逐效率同样也有公平，即通过机制型公平竞争可以推动财富创造的更大效率，显然是认识论的极大误区。但初次分配的公平竞争，从来不能替代二次社会财富合理转移的公平再分配。

无疑，社会财富的二次公平分配需要政府的力量。

如果说从经济地理维度看，浙江改革开放43年呈现了1980年代的温州模式、1990年代的义乌经验及21世纪的杭州现象的清晰画卷，那么与此映照的政府行为，便是1.0的“无为而治”、2.0的“适度有为”与3.0的“有限有为有效”政府定位的渐进式演变。

由远及近，从混沌进而清晰，以共同富裕为目标，浙江各级政府摸索中坚定前行。

在全国各省市纵向比较研究中，浙江呈现出了“小政府、大市场”的清晰特征。按照学术界普遍认同的观点，财政支出占GDP的比重是衡量政府相对规模的一个基本指标。以此衡量，改革开放始至二十一世纪初期，浙江的政府相对规模大约缩小了1/3。1978年，浙江地方财政支出占GDP14.1%；1995年达到最低点，仅5.1%；随后适度回升，以2004年为例，比重为9.5%，相当于1978年的2/3。再从人口占比的视角看。截至2001年，浙江政府工作人员占全省人口的比重为7.2‰，低于全国平均水平1.3个百分点，居各省市倒数第6位。

浙江政府规模的相对缩小除历史因素外，最关键的在于改革开放以来政府逐步从微观经济运行中全身而退，市场力量成为全社会生产要素配置的主角。政府不再需要事无巨细亲力亲为，规模相对缩小在所必然。但“小政府、大市场”的浙江景象，并不意味着浙江的官好当，只要垂手而立即可。世界银行在1997年全球发展报告中的一段名言可以看作是对此最恰当的注解：“历史反复证明，良好的政府不是一个奢侈品，而是非常必需的。没有一个有效的政府，经济和社会的持续发展都是不可能的。”

历经改革初期的风云激荡、摇摆彷徨，走过1990年代的角色归位、成熟定型，进入二十一世纪的浙江各级政府显现出了更多的自信。他们把有限有为有效政府定位的行为方向主要



浙江山区 26 县新农村美景

确立在以下三方面：

——努力提供包括市场经营环境、基础设施建设等在内的丰富而优质的社会公共产品；

——努力营造保护民营产权、推进有序高效社会组织治理等良性而可持续的公共制度与公共秩序；

——努力探索构建有利于社会财富在人与人之间、不同区域之间科学合理再分配，有利于社会高质量和谐发展的系统性制度安排。

“最多跑一次”，便是这一政府思维的成功实践。

2016 年 12 月，浙江省委、市政府首次倡导要以“最多跑一次”的理念和目标深化政府自身改革，即企业和民众到政府办事“最多跑一次是原则，跑多次是例外”。

“最多跑一次”首先围绕省市县行政服务中心这个企业和民众找政府办事的主要场所来展开。具体操作上一是“一窗受理”，只需将材料提交给一个综合窗口，由行政服务中心进行全流程协调，按责转办；二是“集成服务”，即各部门协同作战，开展并联审批、模拟审批、容缺预审、全程代办等。“一窗”的背后是“一网”。

浙江基于政务服务网推进流程再造，积极扩大政务电子化、互联网化应用，连续出台《浙江省公共数据和电子政务管理办法》、《省级公共数据共享清单》。站上大数据风口，让数据“多跑路”，让企业和民众“少跑腿”，“最多跑一次”从激动人心的口号落到了踏实而温暖的行动细节。

2018 年 1 月，习近平总书记主持召开的中央全面深化改革领导小组第二次会议专门听取了《浙江省“最多跑一次”改革调研报告》，中央深改办建议向全国复制。同年 3 月 5 日，十三届全国人大一次会议开幕，“最多跑一次”改革首次写入政府工作报告。

“最多跑一次”的本质，是以数字化的普惠性，带动在透明、公平基石之上高效政府行为的深刻变化。2021 年 7 月，《浙江高质量发展建设共同富裕示范区实施方案（2021—2025）》发布。方案进一步明确要全面深化数字化改革，用数字化驱动制度重塑，在共同富裕场景下重塑政府、社会、企业和个人的关系，率先形成有利于共同富裕的“与数字变革时代相适应的生产方式、生活方式、治理方式”。

浙江始终吸引着太多人好奇而惊

羡的目光：1980 年代中期的温州参观潮，二十一世纪初中国第一商帮浙商的全面崛起，以及网红城市杭州背后的互联网神话等等。在长达 35 年奔走于这片大地的持久观察、研究中，最令我着迷的悬念是：究竟什么才真正是浙江“最骄傲”的？民营企业、浙商群体，或者义乌小商品市场与市场经济，它们都是浙江的“骄傲”，但它们同样只是发展的载体和手段。

浙江“最骄傲”的，应该也是只能是其改革开放的终极目标与结果——人民尤其是千百万底层民众，成为了改革的主体和作为改革成果的财富的主人：自 1985 年始，浙江农民人均收入已连续 36 年居全国各省区第一位；1997 年，浙江在全国第一个消灭贫困县；2002 年，浙江在全国第一个消灭贫困乡镇；2005 年，浙江在全国第一批取消农业税，延续了 2000 年的“皇粮国税”划上句号；2015 年，浙江在全国第一个实现绝对贫困人口全面脱贫；浙江农村社会保障覆盖率同样高居全国之首。在浙江，作为社会人群最大多数的农民不再是一个卑贱丢人的称谓。在浙江，扑面而来的，不仅仅是富裕更是令人倍感欣慰的渐进的共同富裕。

这样的精彩画卷从理想变为活生生的现实，其强劲的推动力既是以浙商为主体的市场经济的自发，更是政府力量的自觉。

2002 年 4 月，浙江省委、省政府开始大规模实施全省区域协调发展的“山海协作工程”，“山”即为以浙西南山区和舟山海岛为主的欠发达地区，“海”意指沿海发达地区和经济发达的县市区。以“政府推动，企业主体、市

场运作，互利双赢”为原则，山海协作结对覆盖产业“飞地”合作、职业技能培训、优质医院托管等全领域。

2015年2月，浙江再次推出山海协作工程升级版——将全省26个欠发达县“摘帽”，转而确立为以均衡发展、共同富裕为目标的加快发展县。这26个县绝大部分地处山区，土地面积约占全省45%，一度是浙江的“失衡之痛”。随之出台的扩大税源行动、富民收入倍增计划、干部人才倾斜工程等系统性举措，让山区26县跨越式急起直追。

政府的天命是维护社会公平。从公平竞争的契约、法治的制度建设，到公平分配的理念、治理结构的制度安排，浙江各级政府一直在路上。

鲁冠球寓言

2017年10月25日，74岁的万向集团董事局主席鲁冠球因病辞世；2021年7月，建党百年之际，我撰写出版了鲁冠球传记《鲁冠球：一位中国农民、改革者、企业家的成长史》。

在我心目中，鲁冠球是浙商第一人，更是浙商共同富裕第一人。

出生于杭州萧山钱塘江畔的农家子弟鲁冠球很可能是连续创业周期最长的中国企业家。1969年，他带着包括结发妻子章金妹在内的6位农民以4000元家当，创办了宁围人民公社农机修理厂。事实上，1962年始，鲁冠球就办过粮食加工厂、开过铁匠铺。纵观鲁冠球半个世纪的创业史，我在本书稿写作中一直孜孜探寻：什么是鲁冠球的世界观？什么才是他一生奋斗最恒久的驱动力？

无疑，鲁冠球最初创业的原始冲



1984年萧山宁围乡首次召开万元户表彰大会，鲁冠球（右一）榜上有名

动就是不当农民。“自己今后想干什么我很清楚——不种地。我觉得农民吃不饱，穿不暖。”

对家人、对乡亲、对农民兄弟穷极潦倒的耳闻目睹，推动着鲁冠球义无反顾地投身于创业。被驱赶、被呵斥、被清算，甚至不得不卖了祖屋还债，鲁冠球的早期创业之路异常崎岖，但也让他看到了个人摆脱贫困的一线光亮——到1969年正式创建宁围人民公社农机修理厂时，“我已经骑上了158块钱的永久牌自行车，戴着120块的上海牌手表，家里听的是48块一台的红灯牌收音机，在宁围信用社有110块钱的存款，当时也算是大户了。”

转折点是1983年。这一年，因为在浙江乃至全国第一个个人风险承包乡镇集体企业的成功，依据承包合同，鲁冠球应得奖金8.7万元。但他没有拿，而是将奖金“全部献给企业，献给集体，发展生产和进行智力开发，使企业办得更好”，他的共富行为得到了中央领导的高度赞扬。在“万元户”即为富豪的年代，截至1993年，鲁冠球累计放弃并捐献给企业或办学的承包奖金达300余万元。

1986年春天，杭州人民大会堂，

作为一位只有两年党龄的新党员，鲁冠球以“通往共产主义的路就在脚下”为题，给全市机关党员干部上了一堂党课——“不能光为自己富，要带领更多的农民群众共同勤劳致富。”

万向集团员工人手一册的《万向文化》中，对“企业哲学”做了这样的注解：财散则人聚，财聚则人散；取之而有道，用之而同乐。鲁冠球对此则有自己更明晰的解释：“赚钱只是我们实现目标过程中的一种手段。财聚人散，财散人聚。回报社会是企业家终极的思想。”

半个世纪前，鲁冠球创业无疑是从为自己摆脱贫困而出发的。一路走来，他对金钱和财富有了新的认知：公司产品已经更新了无数代，但创始人鲁冠球依然住在1983年修建的第一代农家小楼；公司年销售额早就超过了千亿，但大老板鲁冠球依然在1986年修建的第一代办公楼里上班。这是一栋6层的白色楼房，《华尔街日报》记者来到这家跨国公司采访时留下的强烈印象是“出人意料的朴素”。

“今天我们节约钱的目的，也是为了更好地支配钱，更有意义地使用钱。”在万向集团纪念建党90周年大

会上，鲁冠球在题为《为共同富裕做力所能及的事》的讲话中说，“作为先富起来的人，我们不能也不会忘记‘共同富裕’的责任和使命。”

2001年2月，浙江省首个“企业留本冠名基金”，由鲁冠球倡议建立的“浙江省慈善总会‘万向慈善基金’——四个一百工程”项目启动。该基金1000万元本金的运营增值收益全部用于“四个一百工程”，即资助100名孤儿健康成长、100名孤寡老人安享晚年、100名残疾儿童自食其力、100名特困学生完成学业。2006年，“四个一百工程”扩展为“四个一千工程”，全面覆盖浙江省11个地市。2008年5月，“四个一千工程”再次扩展为“四个一万工程”，覆盖全国。截至2017年10月鲁冠球辞世，万向集团累计用于各类公益慈善的支出已超过12亿元，慈善项目遍及全国逾20个省区、200多个县，先后3次荣获中华慈善奖。

2018年6月，为纪念父亲鲁冠球“并且遵循鲁冠球的情怀意境”，鲁冠球之子、万向集团董事长鲁伟鼎设立了目前国内规模最大的慈善信托——“鲁冠球三农扶志基金”，并将其持有的万向三农集团6亿元出资额对应的全部股权无偿授予此基金。“鲁冠球三农扶志基金”宪章清晰阐明，设立基金的宗旨是“让农村发展、让农业现代化、让农民富裕”。

从利己出发，终而抵达共同富裕的利他主义彼岸，这便是与鲁冠球的成长史相伴相随的世界观的进化史。愈前行，愈坚定，他的一生都在不仅自己努力做“一个高尚的人，一个纯

粹的人，一个有道德的人，一个脱离了低级趣味的人，一个有益于人民的人”，而且，努力地带领万向做一家高尚的公司，一家纯粹的公司，一家有道德的公司，一家脱离了低级趣味的公司，一家有益于人民的公司。

鲁冠球的故事告诉我们，面对财富，作为时代大潮中最具奋斗精神的领跑者和最大的受益群体，民营企业必须直面两大命题：一是财富从哪里来——诚信是天，企业提供公共产品，要为消费者负责、为社会负责，赚健康的钱、正派的钱；二是财富用到哪里去——责任为重，要从“利润至上”回归“社会至上”，推动财富创造走向泽被最广大社会阶层的共同富裕。

从改革开放43年的维度看，浙商群体的进化有三重境界：一是个体脱贫致富；二是努力实现“有钱人”和“有文化的人”的统一；三是最终进化为能超越财富，有崇高价值观与人格力量，以建设更美好的社会为人生坐标的“社会企业家”。鲁冠球只有初二文化，却凭借孜孜不倦的终身学习以及自省、自律、自我修炼，进而超越需要几代人才能蜕变的宿命，成为走到第三重境界的卓越者。

人的进化是一场精神世界的坚韧跋涉，只有发乎于心，才能由己及人，终达于彼岸。从市场力量的初次分配，政府力量的再分配，到基于道德力量的第三次分配，鲁冠球式的自觉的共同富裕信仰与践行并不是规则、契约、法治、制度约束下的强制，但一定是值得我们仰望和追寻的时代方向。

在浙江，鲁冠球寓言正抽枝发芽，

生根开花。

2021年11月，宁波市慈善总会又一次收到了隐名人“顺其自然”的捐款105万元。自1999年的第一笔5万元后，每年的年末，“顺其自然”的捐款都会如期而至，23年累计金额达1363万元。在“顺其自然”的带动下，1999年至今，宁波市慈善总会已收到其他隐名捐赠超过5000人次，总额逾5000万元。2015年，民政部授予“顺其自然”第九届中华慈善奖。浙江省档案馆2018年开始的常设展“大写浙江人”共展示百余位浙江古今杰出人物，“顺其自然”是其中唯一的隐名者。

没有人知道“顺其自然”是谁，每一个人都可以成为“顺其自然”。

“共同富裕是中国特色社会主义制度优越性的集中体现，是普遍富裕基础上的差别富裕，不是同等富裕、同步富裕，更不是均贫富、杀富济贫。”2021年6月，浙江省委书记袁家军在省委十四届九次全会上明确表示，共同富裕是以高质量发展为基石的共同富裕，是在做大“蛋糕”的基础上分好“蛋糕”，是效率与公平、发展与共享的辩证统一；共同富裕是共建共治共享的共同富裕，必须依靠全体人民的共同奋斗。

35年前，我从阿文身上触摸到了不屈于贫困的温州故事；35年后，我们从鲁冠球跨越半个世纪执着信念生生不息中开启了共同富裕的浙江故事。这是关于奋斗、创造、分享的春天的故事。（本文来自澎湃新闻“长三角政商”栏目，作者胡宏伟系著名财经作家、澎湃新闻副总编辑、浙江省浙商研究会执行会长）



马云、宗庆后、丁磊、陈天桥、钟睺睺……被称为鱼米之乡的浙江，成为全国首富最集中的省份。奥妙何在——

浙江为什么盛产“首富”？

◎文/杨轶清

在日前发布的胡润百富榜上，农夫山泉创始人钟睺睺首次成为中国首富。去年已经登顶亚洲富豪榜的他，也许并不在意这个新身份，但这件事却成为人们津津乐道的热门话题。

从钟睺睺登顶看去，不难发现，浙商是中国首富名单上的常客。以福布斯和胡润年度榜单为例，马云、宗庆后、丁磊、陈天桥也曾问鼎，其中马云四年，宗庆后三年，浙江也成为全国首富最集中的省份。

如果按照年份人次，浙江的领先优势更加明显。在2020年中国大陆富豪榜上，前三名分别是钟睺睺、黄峥和马云。首次出现浙商包揽全国前三名的情况。

被称为鱼米之乡的浙江，为何盛产首富？

基数庞大 底盘扎实

浙商是中国人数最多、实力最强、分布最广、影响最大的基于共同地域背景的跨区域投资经营群体。

截至今年6月底，浙江累计在册各类市场主体已超830万户。按户籍人口计算，每万人市场主体拥有量为1660户，位居全国榜首，远高于全国平均水平。

据统计，浙江私营企业和个体工商户各类创业者“密度”之高，均为

全国之最；浙江省民营经济主要指标，也长期位居全国各省市前列或者榜首；全国工商联1998年开始每年发布全国民营企业500强榜单，浙江民企入选数量连续20多年位居全国第一。

浙商早期被称为“小狗军团”和“蚂蚁雄兵”，数量庞大的创业者队伍奠定了浙商整体实力的基本盘。尽管富豪榜上多浙商，但浙江民营经济的主体还是中小企业。

一座塔只有基座宽阔厚实，塔尖才有可能高耸云霄。中小微企业数量多而且有活力，才有可能源源不断地持续造就大企业，这个结构说明了浙江市场主体结构的良好生态。

草根出身 抗风险能力强

从社会成员结构来说，第一代浙商的前身绝大多数为农民。

迄今最早的一次浙商群体官方调查，是1995年浙江省工商联主持的“非公有制经济代表人士调查”。结果显示：出生地为“中等城市”和“大城市”的非公经济代表人士（上规模私营企业主）不足5%，而出生地为“乡镇”及“村”的占了总数的84.8%，也就是说农民出生的占了绝对多数。

四年以后同样口径的调查数据显示，浙商创业前职业构成没有显著变化。这两次调查充分显示了第一代浙

商的“草根性”。

“草根出身”的浙商与同一时期全国其他地方私营企业主的创业前职业分布频次差异比较大，与全国其他地方同行相比，浙商的基础和起点更低：彼时全国私营企业主创业前身份为农民的不到60%（含其他不明职业）。

哪怕是头部浙商甚至拿下首富称号的浙商，也大多为草根出身。

马云和宗庆后相差20岁左右，但早年均踩过货运人力三轮车谋生；

李书福放学回家还要放牛，南存辉做过三年小鞋匠；

曾经拿起斧头刨子做木匠的，就有荣盛石化董事长李水荣、奥康集团董事长王振滔、卧龙集团董事长陈建成、红蜻蜓创始人钱金波、甘肃首富张国芳等一批大名鼎鼎的企业家；

而新晋首富，为视为创业偶像的钟睺睺，12岁就辍学，在老家诸暨做泥水匠，期间也做过木工，一干长达十年之久。

草根出身的苦难经历，使得浙商不仅具有吃苦耐劳的“四千精神”（“历经千辛万苦，说尽千言万语，走遍千山万水，想尽千方百计”），也让他们更认同平民化的生活方式，更容易有感恩之心，意志更坚定。

尤其第一代浙商，经常被比作小草，踩不死，烧不死。火烧了因为根

还在，第二年春天又破土而出。

浙商这样顽强的生命力，是支撑他们白手起家从零开始一直登顶财富之巅的重要保障。尤其在当前严峻复杂的市场环境下，更见竞争优势。

浙商文化是驱动发展的精神内核

习近平总书记曾经指出“‘浙商文化’是浙商之魂”（2006年6月16日《浙江日报》“之江新语”专栏）。他强调：“浙商不仅创造了大量的物质财富，也形成了一种独特的‘浙商文化’”。

浙商作为这个区域和时代最具代表性的群体，浙商精神也体现出浙江精神的特质，成为驱动他们成长壮大的精神内核。

浙商经营手法平实，不重形式，不搞噱头，教条化的东西比较少，低调稳健与敢作敢为并行不悖。

“敢为天下先”是浙商的特质之一，敢作敢为敢冒险，善于突破善于创新。但浙商的行为方式，却中庸稳健，较少有极端行为。

这样的浙商精神在浙企发展过程中得到极致体现。

把视野拉长，不难发现，低端原始的产业浙商可以做得很好，最科技前沿的产业浙商也同样做得出色。务实的往往会找到适合自己的经营模式，而不是盲目追求新潮，但看准时机绝不犹豫。

从最初的作坊式经营，到小企业、再到上市或国际化，都是一个循序渐进、有条不紊的过程。

以创业超过50年的万向为例，从



1969年人民公社时期开始起步，经历了社队企业、乡镇企业、民营企业、上市公司，直至成长为外籍员工数万人的大型民营跨国公司。

今年以来，做豆腐的祖名，做筷子的双枪，做丝绸的万事利，先后成功上市。这些都体现出浙商精神中兼具的稳健与创新。

在社会责任履行上，浙商同样积极稳健，浙江民企的党建、社会责任、政商关系等都是全国的典型。

可以说，浙商是领会执行改革开放政策最认真的，也是把政策用得最好的，因此也是分享改革红利最大的群体之一。

优质的营商环境和生态系统

在全国工商联组织完成的《2019万家民营企业评价营商环境报告》中，浙江首次超过北京，仅次于上海，位居全国第二。其中，政务环境居全国第一。

在国家信息中心编制完成的《2019中国县域营商环境百强研究白皮书》中浙江省表现突出，百强榜上浙江占据24席，占总数的1/4，为营商环境最佳百强县最多的省。

总体来看，无论是在民营企业评价方面，还是在营商环境百强县上，浙江均居全国前列，居于全国数一数二的位置。

改革开放以来浙江民营经济能够在各个时期领跑全国，重要的基础条件是浙江省拥有一个有利于创业活力竞相迸发的营商环境，也就是有利于企业家成长的生态系统。

浙江各级党委政府和浙商群体，共同营造了这个适合创业和企业家成长的中观环境。

拥抱资本市场 放大优势

大多数的所谓富豪榜，评价的主要依据是上市公司的市值。所以是否上市，成了企业家在富豪榜上位置高

低的主要依据。

农夫山泉曾经给外界留下“不想上市”的印象。大约从2000年传出上市消息，到接受27次上市辅导仍终止上市。农夫山泉一度放弃了冲击资本市场的想法。

应该说，跟之前的农夫山泉一样，浙江符合上市条件却不愿上市的优质企业还是有一些，但随着去年“钟睺睺效应”的刺激，以及上市政策的调整鼓励，这一类企业会逐渐减少。

截至2020年11月末，浙江全省共有境内外上市公司641家，其中境内上市公司507家居全国第二，主板上市公司数量居全国第一。而省政府确定的新“凤凰行动”的目标是，到2025年末，浙江全省境内外上市公司要达到1000家，意味着国内外资本市场上会看到更多的浙商面孔。

除了功成名就的富豪榜，在评价新经济初创的独角兽榜单中，浙江企业也不少。2016年的福布斯白手起家前三名均为浙商小伙子。可以预期，未来的富豪榜浙商仍然会不少。

从先富到共富，令人期待的新浙江故事

富豪扎堆，并不是让浙江自豪的唯一理由。

富豪多，说明优质企业多，发展质量高，在当下浙江高质量发展建设共同富裕示范区的背景下，浙商群体将成为示范区建设的重要推动力。

位于宁波余姚的舜宇集团，是全球最大的光电厂商。去年营收超过400亿，市值突破2500亿，一跃成为浙江省龙头企业之一，公司的发展后劲和

员工状态也充满活力。舜宇的快速稳健发展，得益于创始人王文鉴财散人聚的理念和实践。

1994年，舜宇实行股份制改造，按照当时民营企业的惯例，创始人可占股30%—50%。但秉持“防止家族化”和“共创共享”理念的王文鉴，不愿意独占大股，他按照工龄长短、职务高低、贡献大小，把公司股份分给包括食堂厨师、保洁员工在内的350多名员工，给自己仅留下6.8%的股份。

舜宇集团此后又进行了3次大规模股权激励，几次稀释后，王文鉴的个人持股一步步减少到3.54%，让2600多名员工拥有了舜宇股份。目前，只要持有不到0.05%的股权，就是一位货真价实的亿万富翁！

像舜宇集团这样，通过股权激励，提升员工收入，带动员工共同富裕的实践，在浙江绝非孤例。当下，浙商正不断释能，推动共同富裕示范区建设。

比如，正泰将光伏产业作为推动

共同富裕的主抓手，建成富民户用光伏电站超40万户，既解决农村集体经济收入，又让农民居民屋顶发电挣钱、参与建设挣钱、服务电站挣钱；

阿里已启动“阿里巴巴助力共同富裕十大行动”，将在2025年前累计投入1000亿元，助力共同富裕……

同时，政府也通过不断优化营商环境，壮大浙商力量。

《浙江高质量发展建设共同富裕示范区实施方案（2021—2025年）》中就明确提出，全面落实民营企业发展促进条例，健全市场准入负面清单制度，打造民营经济发展生态最优省，鼓励民营企业放心大胆发展，支持民营企业在培育中等收入群体、促进共同富裕上发挥更大作用。

浙商担当，政府助力，这样的良性互动让我们对共同富裕示范区建设更加自信，更加期待。（作者系浙江工商大学浙商研究院执行副院长、教授，浙商博物馆馆长，浙江省浙商研究会副会长）





徐大龙，杭州滨江区市政园林工程有限公司董事长，浙商研究会副会长，中国风景园林学会优秀项目经理、浙江省风景园林学会资深专家、杭州市建筑施工企业优秀企业经理、杭州市市政行业协会优秀企业经理（领导者）、杭州高新开发区（滨江）建筑业协会、杭州市滨江区住房和城乡建设局优秀企业经理等。



前后50年的从业和创业之路，徐大龙一直不懈怠，一直在努力，在奋进，更像一团火，燃烧着自己的激情和生命，同时也在照亮别人、成就别人。

一树红花照碧海，厚德载物多新篇

——杭州滨江区市政园林工程有限公司董事长徐大龙印象记

◎文/萧树

一、心敞路自宽

据说，人的一生要吃三碗面，这三碗面吃下了，他就活得如鱼得水，风光无限。这三碗面吃不好，就会左右支绌，寸步难行。

这三碗面是：情面、体面、场面！

杭州滨江区市政园林工程有限公司董事长徐大龙先生，正美滋滋地吃着人生的三碗面。

论情面，他朋友多，除了业务上的朋友，还有很多各行各业多年不断的铁杆，不论是社会精英、商贸巨子，还是平头百姓，兴之所至，都叫得动、走得拢，品酒喝茶，谈天说地，乘兴而来，兴尽而返。

最宝贵的光阴时间，最珍稀的情怀和感觉，那么多的人，都愿意用在与他的相晤相聚，倾心交流之中。

这样的情面，大家给他时，毫不吝啬。他给予朋友时，照样真诚对待，绝不拖泥带水！

最好的情面，就是有情有义，肝胆相照。

论体面，在杭州这样全国著名的风

景园林城市，他的滨江区市政园林工程有限公司，妥妥的第一方阵，稳稳的排名前茅。

G20主场之一的杭州西子宾馆，园林景观设计出自他的手笔；

滨江区市政园林承建的半山公园，是杭州近年新建园林公园的翘楚，在市民口中口碑甚隆，也是游走一族中甚为热门的山间游步道，吸引众多外地游客慕名前来游走……

杭州钱江新城两翼城市二号阳台景观工程那一方艳如春园的锦绣，正是滨江区市政园林的作品，是中国风景园林学会的浙江省首个大金奖……

闻名遐迩的杭州西溪国家湿地公园，综合保护工程是由滨江区市政园林完成的……

舟山市普陀区朱家尖观音文化园观音法界正法讲寺工程中的园林绿化工程，将渊深海阔的佛教文化与自然景观完美融合，来自滨江区市政园林的匠心营造，参建的鲁班奖……

还包括其他公园广场类项目：杭州东河河道整治与开发工程（国家“金

奖”）、杭州六和塔公园整治工程、杭州植物园整治工程（国家“金奖”）、龙泉市人民公园（省“金奖”）、千岛湖珍珠广场（“钱江杯”）；安徽安庆市体育中心景观绿化工程（安徽省“园林杯”）、山东济南小清河生态景观带改造提升工程等……

建筑工程类项目：近江经济联合社商业综合用房（“西湖杯”）；九堡经济适用房R22-04地块翠菊小学工程（“西湖杯”）、长睦大型居住区R22-02地块规划36班小学工程（“西湖杯”）……

市政工程类项目：徐州市三环东路绿化景观提升BT工程（五标段）（江苏省“扬子杯”）、杭州市康兴路（康桥路~中心大道）工程（“西湖杯”）、上塘河（运河—绕城公路）工程03标（“西湖杯”）、金汇南路（庄墩路~余杭界）道路工程（“西湖杯”）、袁富路东段（五号浦—袁浦路）道路工程（“西湖杯”）、文海北路（开发区界—德胜东路）道路整治工程（施工）（“西湖杯”）、杭州经济技术开发区1号路（沿江大道~6号路）道路整治综合工程（“西湖杯”）、

闻涛路景观整治一期工程（东信大道—信诚路）Ⅱ标段（市“金奖”）、杭州市闲林水厂出厂给水管线工程（南线）—桩号 K4+200~天目山路工程施工（“标化工地”）、龙岗水厂及配套输水管网建设项目（清水管昌化—天目山）二标段工程……

房产公司合作项目：绿城·新昌玫瑰园景观绿化工程（国家“金奖”）、江苏泰州美好上郡居住区景观工程（国家“金奖”）、宁波得力东方君悦景观工程（省“金奖”）、千岛湖九龙湾度假村一期绿化市政景观工程（“标化工地”）、杭州万科白鹭郡西项目二期市政工程……

这一座座花园、公园、生态景观带、河道、城市道路、高速路服务区和附属景观工程，将储金蓄银的绿水青山迁入城市，迁到老百姓的眼前，在他们生活起居触手可及之处，深入到他们生活各个层面的细部，犹如珠玉，熠熠生辉，闪耀于城乡的角角落落，映照社会进步，提升着人民的生活水平，更将造福后世，传承子孙。

建桥筑路是积德行善的大功德，以此为业，又做得风生水起，这样的体面，堪称人生无上的荣耀！

论场面，前不久，滨江市政园林拿到了建筑工程的最高奖——鲁班奖（国家优质工程），代表了中国建筑行业质量的最高水平。

滨江市政园林遍及全国的工程项目，为它赢得了一系列的荣誉和奖励：第十二届中国（南宁）国际园林博览会“优秀展园”“优秀园博会创新项目”、浙江省建设优质工程“钱江杯”、江苏省“扬子杯”优质工程奖、安徽省“园

林杯”奖、安徽省芜湖桥梁项目优质工程“鸠兹杯”、浙江省市政优质工程“市政金奖”、杭州市建设优质工程“西湖杯”、常州市优质工程“戈裕良杯”、荆门市建设“优质工程”奖、衢州市优质工程“衢江杯”、绍兴市优秀工程“兰花杯”、“绿叶杯”……

浙江省首个全国园林优秀工程“大金奖”；中国风景园林学会科学技术奖园林工程“金奖”；30余项杭州市园林优秀工程“金奖”；30余项浙江省园林优秀工程“金奖”、古建筑优质工程“金奖”；20余项全国园林优秀工程“金奖”。……

近年来，滨江市政园林工程公司还取得发明专利3项，实用新型专利技术23项，是“国家高新技术企业”，参与编制浙江省工程建设标准《浙江省园林工程施工规范》、主编《杭州市市政基础设施养护质量奖“西湖杯”评价标准》，不断推进高新企业科技含金量……

连续12年荣获“全国城市园林绿化企业50强”；连续15年省、部级园林优秀管理奖、浙江省建筑业诚信企业；连续18年“浙江省AAA级守合同、重信用单位”、银行信用AAA级诚信企业；浙江省建设管理先进集体；杭州市建筑业先进企业……

这样的大场面，真是人生的大排面。撑起这样场面的人，真是人生的大赢家，无论是个人事业的成功，还是对国家和社会的贡献。

但是，把人生三碗面吃得如此有滋有味的杭州滨江区市政园林工程有限公司董事长徐大龙先生，却是一位没有任何背景的人。

他来自有“建筑之乡”美誉的浙江

东阳，典型的农家子弟，勉勉强强读了个初中，14岁那年，因为父亲去世，拜村里泥瓦工为师傅，加入本乡建筑工程队学手艺，背井离乡出门讨生活了。21岁那年，母亲又因病去世，他也就一直在工地上，几十年来，一直在工地摸爬滚打，风里雨里、泥里土里，从来没有离开建筑，也从未离开工地。

拜师的头三年，因为年纪太小，个子也太小，主要拌砂浆、化石灰、送砖、石、砂浆，师傅们照顾他，烧火做饭，打杂理，清理卫生的活计，三年后到十年间他才拿起泥工刀，一板一眼跟着师傅学手艺，学工程，手到、眼到、心到，等他出脱成一位出色的工匠时，工程上的事、工地上事，他也跟着了然于胸，事无巨细，他尽能条清缕晰地铺陈、料理得清清爽爽，工地场地不乱了。

我问：“当年做学徒，上工地，收入微薄，生活艰苦，是不是日子特别难过？”

他呵呵一笑：“苦吗？现在看来很艰苦，当时一点也不觉得苦。”

“虽说当时没什么理想，也没有什么大的目标，但当一名手艺人，是一件很光彩的事。做手艺人，你先得手上有活，眼里有事，心里有谱。做一个好手艺人，说话喉咙响，走路腰杆直，人前有面，是特风光的事。做不好手艺，那才叫丢人。”

有了目标，然后一步步地去实现，根本不知道什么叫苦，更不在乎是不是在吃苦。他会一直做下去，一往直前！

这，是徐大龙先生的性格，天生豁达，心情敞亮。

他就是这么敞亮的人，敞亮着做人，敞亮着做事，不计较家长里短，不计较



滨江市政园林承建的半山公园

一时得失，也不管苦和累，也不去想吃亏占便宜，不藏私，不打小九九。目标定下了，就一门心思去努力。

这样的性格，这样的为人，这样的行事作风，他的朋友自然就越来越多，信任他的人自然也越来越多，路越走越宽，事业就蒸蒸日上地起来了！

成功的路有很多条，徐大龙先生的成功之路，来自于他的坦荡、敞亮、认真、有担当！

二、立身之本，存身之技

谦虚低调的徐大龙经常说：“我们不像那些高科技企业，凭借非凡的技术和装备实力，卓立潮流，引领时代。我们是传统产业，我们不敢跟那些科技大拿拼技术，我们得靠手艺吃饭！”

把自己的公司和行业说的土得掉渣，好像除了使蛮力，出苦力外，就没有闪光点了。

真的是这样吗？杭州滨江市政园林有限公司做的是传统产业，他们到底有没有“硬核”？是不是随便换一家公司，就能轻松随意地把他们干的活儿也同样漂漂亮亮地干起来？

要把这情况讲清楚，不如直接解剖滨江市政园林有限公司完成的杭州半山国家森林公园工程吧。

杭州半山国家森林公园位于杭州市拱墅区，建有城市绿道26公里，森林覆盖率超过90%，山顶有标志性建筑望宸阁以及半山、龙山、虎山等游览景区，甫一完成，迅速成为杭州市民节假日的热门打卡地，还推出“半山十景”，四季山景层出不穷，变化万千，移形换位，几乎一步一景，畅游山间，到处让人心旷神怡，目不暇接。被称为杭州第二个“十里琅珩”！

如此宏大的工程，竟能获得这么高的评价，滨江市政园林怎么做到的？

首先是整体，半山公园不仅是杭州城市的绿肺，更是将历史文化、生态悠闲、自然景观和建筑构成融为一体，相得益彰，各区块、各元素交相辉映，烘云托月，浑然天成。

杭州作为南宋的都城，南宋元素是杭州传统文化必不可少的元素符号。但南宋远隔700余年，除了典籍记载的文化内涵，最能体现视觉传达效果的建筑、构筑物，现在又有谁还能建造出来？

七八百年前的建筑，即使典籍中有型式的记载，那么营造技法呢？那些美仑美奂的雕梁画栋，那种不用一颗铁钉，全凭榫卯便能百年屹立而不倒的大匠手艺，现在又有谁能做到？

半山国家森林公园不论是景点营造、建筑物建造、构筑物修造，个个经典，风味十足，卓尔不群，又能相互呼应，浑然一体。

东入口虎山路牌坊，如果忽略不时从牌坊下穿流而过的车辆，立在牌坊前会想起南宋时代流金淌银的杭州城。它不仅外观是南宋风格，模数尺度、建构法式，也是南宋的。它以黄金麻石料结合铜饰雕刻，镶嵌装饰，柱头、壶门、云头等构件均采用宋代建筑纹样，呈现出南宋建筑形态特征和装饰艺术特色。

山脚下的这座牌坊，与山顶之上高耸的望宸阁遥遥相望，声气相通，就像多年的好友，就算不能促膝晤谈，山顶山脚两相对望，招着手打着招呼，那也是亲如兄弟的情谊啊！

南宸阁更值得说道。

薄雾蒙蒙的天气，远望它有虚无缥缈之感，好似悬在云端。到了近处，你会感觉到它的雄伟和壮观，一种古朴又俏丽的气息，竟然也能震撼到你！

它采用明三暗五的重檐楼阁形式，屋顶采用十字脊，居中出宝顶，檐下设板隐檐，明处全是菠萝格红木，底色基面直接刷桐油，木质纹理突现，质感朴厚，时间越久，底色越加深红。

美仑美奂的格子门窗，半掩半合之际，无不讲述着来自南宋的渊源，只有在宋式典籍《营造法式》和宋画隐现的殿堂之美中，才能略现端倪。

望宸阁内部，又是别有洞天。

地上一层是门厅，三层和五层是观光层。沿楼楼拾级而上，在三层和五层两个平台，都可眺望杭州。

灵隐山主峰海拔约 280 米，望宸楼主高 42 米，站在五层平台，海拔高约 320 米，其高度超过了北高峰，是眺望杭州最好的位置。

望宸阁中的这个宸字，可不只是百年古桥拱宸桥的宸，宸的本义是北极星所在，后引伸为皇帝的居所，杭州，不正是南宋的皇城吗？

站在望宸阁，往东可以看到临平，往南则能俯瞰整个杭州城，往西能看到西湖和运河，往北则能看到崇贤古镇。

天清气朗之时，能看到钱塘江呈“之”字蛰伏大地，蜿蜒游龙，除了阡陌纵横的田野，便是拔地而起的一座座高楼大厦，大河奔流，舟揖浮动，而道路四通八达，车如流水，壮阔、热烈、蒸蒸日上，这是多么生动的图景啊！

难怪人们说，望宸阁是杭州的新地标，与吴山上的城隍阁一南一北，遥相呼应，如同杭州城两颗璀璨的明珠。

就连小巧稚拙的半山娘娘庙，虽然也是雕梁画栋，但完全不同于北京皇城的富丽堂皇，它的俏丽清新不仅是南派，更是南宋的，自有一份脱俗的高贵。

这样的古建筑作品，出自徐大龙统领的滨江市政园林有限公司传帮带弟子之手。这一份答卷，这样的作品，这样的成就，摆在哪里都是响当当的，当徐大龙拍着胸脯说：我们行！我们可以！他的同行和同门中，又有几人敢像他那样拍着胸脯，说出同样的话来？！

你可以说滨江市政园林没有高科技，但他拥有的“硬核”，绝对是硬绑绑的！这样的“硬核”，不是花几个钱就可以买得到的，也不是拼凑几个技艺高超的老师傅，琢磨琢磨就能做出来的。

这是源自历史的大匠技艺，是一代又一代老艺人不断传承、打磨、钻研、创新的果实，是滨江市政园林的立身之本，存身之技。

凭着这样的不传之秘，中国市政园林的阵营中，自然就少不了滨江市政园林的一席之地。但是，仅凭这一点，滨江市政园林也走不到今天，不可能有今天如此辉煌的成绩。

他的内功心法和外家功夫，全是一套一套的，来自于徐大龙从大江大河，从沧海桑田之中，于物换星移之时，百折不挠，千锤百炼。

三、头顶一片天，脚踏一方地

在全社会都在讲经济转型升级的今天，传统产业也需要转型升级吗？怎么做到转型升级？

其实，转型升级不是硬做出来的，往往是形势逼人给逼出来的。市政园林作为传统产业，以前靠一点传统技艺，靠一些匠心精神，往往能端稳一个美滋滋的饭碗，但是，现在形势完全不同了。在大数据风起云涌的新时代，新技术、新信息、新概念，哪怕你不想，也会拥

着挨着跑到你门口，你要是想关门，门都会被挤破的。

以前的市政工程，计算好暴雨降雨历时、重现期、径流系数、汇流面积，挖几条深沟，掌握好坡度和连接节点，按部就班地做好了，暴雨一来，迅速城市排水管网迅速排除，城市功能就体现出来了。但现在不一样了，水是宝贵的资源，白白地排掉是极大的浪费，即使是强降雨、特大暴雨，非紧急情况，都应积蓄起来，在缺水季节再重复利用，这就是近年兴起的“海绵城市”概念。

大数据的应用，可以把排水监控细化到每个排水检查井，哪个井发生了壅塞，那个出现了异常，都能自动报警，通过中央控制室可以一目了然，迅速出动人员进行维护管理。

这是必须跟进的与时俱进。

徐大龙当然不甘人后，新技术他不会，新概念可能一下子也不能完全吃透，但他请得到懂和会的专才，能迅速连通走在发展前沿的专家和学者。

传统和现代，有时会呈现出强烈的矛盾，有时会给行业领袖非凡的压力。但在徐大龙的眼里，传统和现代，从来就没有脱节，从传统到现代，离不开传承，更离不开发展。有的人会在传统和现代间，连接纽带，建成桥梁，以实现贯通，使现代意识中富涵传统精神，也让传统技艺中呈现现代元素，这样，现代意识会更厚重、更能沉雄久远，而传统技艺会更鲜活，更有生命力。二者并行不悖，相得益彰。

而有的人像扔包袱一样，扔掉传统，一步大跨越，直接进入现代领域的做法，徐大龙很不认可。

他说，所谓文化，所谓传统和现代，



杭州钱江新城两翼城市二号阳台景观工程

就是头顶一片天，脚踏一片地。

头顶着天，自然是担当、作为、成就，脚踏着地，是稳重、扎实。传统和现代密不可分，就如同头和脚不可分离。你中有我，我中自然也少不了你。

组建企业团队，如同组建电子游戏的超级战队，不仅要有团队，要有整体，要有整体的战斗力，当然，其中有日积月累形成的文化，鲜活又强大的企业文化基因。它的每个分支，也都是棒棒的，都是细分领域的强者，每个个体，也有超强的单兵作战能力，企业有足够的机制能激发每个个体激发全部潜能，为完成个人目标不懈奋斗。同时，个体和个人利益，必须服从于整体利益，服从于企业的近期经营策略和长远发展目标。

口碑和信誉，是金钱买不来的财富。千里长堤，可能会溃于蚁穴。几十年含辛茹苦建立起来的口碑和信誉，一不小心，就可能会在一个不经意的小事上翻船，折戟沉沙。所以，徐大龙才强调，要像爱护眼睛、珍惜生命一样，爱护和珍惜企业的口碑和信誉。

近年来，有不少单位经常联系滨江

市政园林公司，希望借助滨江市政园林在行业和市场良好的口碑和信誉，进行业务合作。徐大龙广结善缘，朋友众多，常以开放的心态，欢迎各方人士的合作共赢。

合作的基础是双赢，徐大龙从来不做店大欺店、以大欺小之类的事，各种资源一概平等相待，自己的大平台，也一直是开放的，但是，不论何种合作，不论对方的条件多么优厚诱人，他都会设置一个不可动摇的前提：与滨江市政园林的合作，绝对不可能有任何损坏滨江市政园林的口碑及信誉之事，否则免谈！

徐大龙要用人，也善用人。很多跟随他多年打拼的老人虽然好用、耐用，但他在人才的年轻化、专业化和人才吃苦耐劳态势上的考察，往往更为在意。他总是积极延揽八方英才，充分开放公司平台，在落实责任制的基础上，通过企业文化和理念培植，与员工一起共创事业、共享财富、共谋发展。同时，在管理上推行管理区域化，服务公司化，经营法制化，职权规范化。

近年来，由于新冠病毒疫情的影响和国家经济环境的变化，有些头部市政园林公司遭遇发展瓶颈，甚至遇到了生存危机，债务缠身，濒临破产。但滨江市政园林公司却一直处于稳定健康的发展状况，财务状况良好，经营业绩和市场口碑稳步增长，在赢得政府和市场信誉的同时，也赢来同行的羡慕和赞叹。

作为一家每年主营业务达十五亿，缴纳税收近3000万元的企业，徐大龙在担起社会责任的同时，也担当着企业发展和员工生活的责任，同时，扶危济困、捐建希望小学、捐款救灾的善举，也在所多多，不胜枚举。他虽然父母早逝，但排行老四的他让六兄妹这个大家庭和睦团结，其乐融融。

徐大龙先生说，人活着，不是为了生存，也不只是尽到责任就可以。人要活得有情有义，得有人该有的样子。能够多做点，多给社会、给后人留下一点物质之外的东西，这才有价值，有意义。

是啊！从他14岁步入建筑业算起，从学徒做到顶级的泥水工再起技术和工程负责人，共计26年。再从1998年创业，开办滨江市政园林有限公司，至今也足有24个年头。前后50年的从业和创业之路，他一直不懈怠，一直在努力，在奋进，更像一团火，燃烧着自己的激情和生命，同时也在照亮别人、成就别人。

成如容易实艰辛，但再苦再累，心中那团热情的火焰，都会让他满足和快乐！

就像《珊瑚颂》中所唱——

一树红花照碧海，一团火焰出水来
珊瑚树红春常在，风波浪里把花开
…… 

庆祝我会在浙江省民政厅组织的 全省性社会组织评估中获评 “5A 级社会组织”

根据《社会组织评估管理办法》《浙江省社会组织评估工作规程》和《浙江省民政厅关于开展 2021 年度全省性社会组织评估工作的通知》要求，经第三方评估机构初评、浙江省社会组织评估复核委员会复核、浙江省社会组织评估委员会终评并公示，确定 2021 年度 85 家全省性社会组织评估等级，浙江省浙商研究会荣获“5A 级社会组织”。



我会承办的省社科联业务主管社会组织第五片组学习会顺利举办



按照浙江省社科联的部署要求，12月17日下午，浙江省社科联主管社团第五组召开了“学习贯彻党的十九届六中全会精神和浙江省委十四届十次全会精神”专题学习会。本次学习会由第五片组组长单位浙江省浙商研究会承办。因疫情防控需要，学习会采用网络视频方式进行，浙商研究会副会长兼秘书长徐王婴代表承办单位主持会议，省社科联社团处处长郁兴超在线指导，各片组成员单位领导在线学习讨论，众多会员观看了会

议直播。

省社科联学会处郁兴超处长首先作了连线的指导讲话，他要求各社团持续深入学习贯彻党的十九届六中全会精神和浙江省委十四届十次全会精神；并把此做为社团意识形态工作的中心，在接下来的“六讲六做”大宣讲活动中积极发动会员，把相关精神落实到位，特别是要加强微信公众号、网站等宣传平台的管理，切实把好政治关，扎实抓好意识形态工作；各社团还应结合社团实际，积极创新融合

党建发展的活动模式，并做好疫情防控工作。

浙江省委党校党史党建教研部主任邱巍教授以《总结百年恢宏历史，凝聚复兴磅礴力量——学习党的十九届六中全会精神》为题，作了一堂深刻的辅导报告。他从“伟大征程铸就伟大丰碑”、“百年奋斗书写恢宏史诗”、“继往开来再创新的伟业”三个方面，全面、生动地解读了党的十九届六中全会精神；还阐述了党中央明确要求着重把握好的几个要点，比如突出中国特色社会主义新时代的重点；并深刻阐述了十九届六中全会的决议是集政治决议、思想决议、战略决议、行动决议于一体的纲领性文件，是一部彰显百年大党政治成熟度、形象辨识度、战略致胜度的马克思主义光辉文献。

在学习会第二阶段，大家畅谈了学习贯彻党的十九届六中全会精神和浙江省委十四届十次全会精神的心得体会，纷纷表示要坚定不移做“两个确立”忠诚拥护者、“两个维护”示范引领者，守好“红色根脉”、打造“重要窗口”，推动我省的高质量发展建设共同富裕示范区。同时也交流了各协会下一步的工作安排和相关举措。



以“当前经济环境下浙江省的投资机会”为主题的“青云浙商”
青云会客厅新一期活动上，浙江大学金融研究院 (AFR) 上市公司研究中心主任包纯田作专题分享——

包纯田：创业者要站在时代前端

◎文 / 陈智燕 方博安

12月2日下午，杭城龙坞茶园钱塘江金融研修院教育基地济济一堂，浙商企服集团有限公司总裁张海锋、西子火锅宴集团董事长任峰、浙江向正控股有限公司董事长郑樟银、杭州三赢人力集团董事长王莉、浙江数智新能源有限公司总经理张杭英等30多位优秀青年浙商从各地赶来。以“当前经济环境下浙江省的投资机会”为主题，“青云浙商”青云会客厅新一期活动在此开启。

十九届六中全会月前刚落幕，中国新时代发展开启新征程。产业和金融，一直是国家经济的关键标签，这两者如何实现比翼双飞、互融共创，推动浙商经济新一轮发展？浙江省的投资机会在哪？产业未来又如何看呢？此次活动特邀导师——浙江大学金融研究院 (AFR) 上市公司研究中心主任包纯田作专题分享。

创业者要站在时代前端，这也是投资的方向

当前经济环境是怎样的？包纯田研究表示，一是中国经济高速发展时代基本结束；二是企业的分化将更趋激烈；三是国际环境很乱，中美关系是话语权之争；四是必须要自主创新、注重碳战略、改变工业高能耗方式、共同富裕。

“当前进入了‘股权投资时代’，全球‘货币竞赛’进入了‘比烂’模式。”包纯田分析道，传统的银行储蓄增值已经跟不上通胀贬值的速度。市场经济体制下的贫富差距拉大，以及工业化后中期之后的企业分化及资产迁移，导致了股票市场、私营股权投资会是主要的投资渠道。

在此背景下，创业机会在哪里？包纯田表示：遵循二八定律，人只要

挤进前百分之二十，就可以活得不错；创业者只要站在前百分之三十，盈利就很可观。所以，创业者要站在时代前端，这些领域也正是投资的方向。

股票投资要投中国在全球占有优势地位的领域，比如高铁、新能源和航天等。而股权投资则要盯着中国和外国差距最大的部分，包括半导体、高端精密设备、仪器等；但终极来看，除了投资的眼光之外，共享和共创才是股权投资的真谛。要做一个有情怀的人，认定一个领域，投入精力，打好根基，在此基础上，学会共创共赢。

探讨共创携手赋能青年浙商发展

导师分享结束后，进入探讨共创环节。

“围绕着新能源大赛道，小企业能做什么？转型的初创企业者，该怎

么拥抱新能源这个大赛道?”杭州柯瑞昂电动科技有限公司总经理张杰率先提问。张杰作为第三届“青云浙商”,曾大力开拓“编程教育”赛道,但因为疫情来袭,今年转型进入“电动新能源+潮单车”赛道,可以说又站在了“时代前端”。

“‘公司基因’和‘能力边界’这八个字,对于管理和企业来说很重要,你从教培行业进入消费品终端,是需要很大勇气,也是巨难无比的。”

包纯田首先对他的创业精神作了肯定,同时指出:“但一定要做最具特色的东西。”在消费端,设计创业、核心技术、营销手段,这三要素需尤其注意。潮牌电动车作为消费端产品,在设计样式、动力系统、营销手段上都需要与众不同。”

大家提问踊跃。杭州玖一科技合伙人周玲提出关于产业并购的问题,浙江向正控股有限公司董事长郑樟银提出有关公司员工入股分和决策的问

题,浙江菜根科技产业发展有限公司联合创始人贾少飞提出了在为地方政府运营产业园同时,如何运用投资杠杆的问题……包纯田来者不拒,一一作答。基于他在政商学三届丰富的管理和从业经验,在宏观经济形势、企业上市与资本运作等领域给予了独到见解,深入浅出,指导实践,探索互动,教学相长。

本次活动由浙江钱塘江金融研修院、浙商创业青云榜组委会主办,浙江省浙商研究会、科技金融时报支持,青时传媒承办。会上,浙江钱塘江金融研董施圆明作了“拥抱资源创新未来”的分享,并表示金研院将发挥自身的“资本+培训+咨询”能力,积极为青年浙商发展赋能。

活动策划人、浙商青云榜组委会秘书长卢恩伟播放了2016年至今浙商青云榜三届的展示宣传片,分享了今年第四届青云榜最新进度。本届青云榜更为下沉,并形成了走进浙商、青云会客厅、青云浙商榜样行、“青云说”演讲、青云榜年度大会等一系列高品质活动体系。“青云榜多年来持续发现‘青年浙商榜样力量’,并致力于赋能陪跑新浙商发展,携手开拓浙江经济的未来。”

现场,青云榜组委会多个机构代表参会,杭州民建会员企业家联谊会5名会员到场。专职副秘书长何奇表示,协会前几届都参与了青云榜,而今年首次成为青云榜组委会单位,是希望民建企业家更深入、广泛地履行好民建促进非公有制经济发展的重要职能,为推动浙江经济高质量发展贡献自己的力量。7F





浙商看浙商 走进华东无人机基地 探索前沿科技

“企业社群共建、产业联盟共赢、跨界融合共促、活动项目共办、人才队伍共育”。10月22日,浙商看浙商——前沿科技探索行系列活动在华东无人机基地举行,金山工业无人机基地王润泽、易沃商学副院长靖明洲等嘉宾现场为参访的20多位企业家进行了精彩授述,并以深度互动方式,让众多企业家生动体验了无人机的前沿科技和私董会的智慧魅力。

华东无人机基地拥有58平方公里陆地空域,1平方公里试飞起降点,拥有纵横两条长800米、宽30米十字形跑道。基地凭借广阔的空域资源、创新的服务模式、全方位的资源支持,

成为全国首家以海岛为应用场景的无人驾驶航空试验区,并被列为上海市26个特色产业园区之一。

活动现场,易沃商学副院长靖明洲通过私董会“工作坊”模式,让参与者在非常敏感和私密的问题上也能够坦诚、开放地交换意见。通过提案、表决、阐述、提问、澄清、分享建议、总结、反馈8个环节的互动方式,让大家直观地体验到私董会的奥妙,从而使企业组织更健康,运营更畅通,战略更清晰。

参访企业家一致表示,第一次来到无人机基地,让人耳目为之一新。此次活动是浙商走进前沿科技探索行

的系列活动之一,今年先后到了传化集团、德力西集团、均瑶集团、GE公司、上海大众等,每次活动围绕企业社群共建、产业联盟共赢、跨界融合共促、活动项目共办、人才队伍共育等“五个共”来推进会员企业家的深度交流,围绕上海“科创中心”建设和“上海制造”品牌的打造,通过参观前沿科技企业总部、生产基地,专业人士讲授技术路线、行业应用、行业发展趋势,企业发展历程、行业突出案例等,更好地了解前沿科技及其背后的产业变化,紧跟技术革命潮流,积极寻求变革,以实际行动来应对百年未有之大变局。



浙商看浙商 走进 GE 聚集大健康

近日，“浙商看浙商”活动走进世界500强——通用电气中国科技园。从访客登记开始，一家创新、靠谱，有大格局的企业怎样快速让我们了解并迅速爱上她！

12月7日，上海崇明滴水湖户外体育俱乐部副理事长施银节、周少建、袁永青、魏移新等一行7人受邀参观GE亚太中心唯一一家研发中心。踏进大厅的那一刻，硕大的发动机引擎，瞬间将到访企业家带到无限的想象天空，宛如中国“龙”字的GE logo也栩栩如生地表现出现在中国这片土地上GE的发

展就像一条腾飞的中国龙，Teresa介绍，GE的企业文化源于爱迪生发明的电灯，“人们需要什么，就创造什么”，不断推陈出新的理念背后是GE带给这个世界一次又一次的惊喜，从发电设备到金融领域，从飞机发动机到医疗设备，成为世界上最大的多元化服务型公司。

GE同时也是高质量高科技消费产品的提供者。这次，GE再一次瞄准是中国这片投资热土上的大健康板块，低碳环保的公益心为使命，以扎实的饮用水解决方案来优化人们习惯塑料瓶饮水的习惯，可谓是一场有备而来的革命

性市场布局。在与GE净水尚洁文总裁的互动中，与会浙商又一次感受到“人类需要什么，我们就创造什么”的企业文化已经深入到了GE每一位员工心里，GE净水副总裁张柳对GE饮水解决方案的介绍，则让浙商们看到了产品与服务的专业化和态度。

与会浙商企业家纷纷表示，此次GE之行让他们有感觉到“伟大”，其推出的饮用水解决方案堪称一场饮水革命，是为优化人类生存环境有益尝试和贡献，将协同推进该项目在浙商群体中的深入合作。[7](#)

碳中和概念的横空出世，带来相关产业空前的发展机会，涌现出数量众多的大牛股。近两年，不论是光伏发电、风能发电还是新能源，相关股票步入了长期上行的通道。

股市浪子的小确幸和大坚守（十二）

◎文/萧树

一、“碳达峰”和“碳中和”

近年来，我国政府向全世界作出庄严承诺，要在 2030 年实现“碳达峰”，然后逐步降低碳排放，在 2060 年达到“碳中和”。

减少碳排放是为了降低地球温室效应，人类采取全球统一行动，目的在于改善地球生存环境，实现人类自我救赎。

碳减排是人类没有退路，由于碳排放的 80% 来自于人类的能源消耗。

要做到这点，首先要做的是能源结构的转型，将目前以火力发电为主的能源生产方式，逐步向水力发电、风力发电、光伏发电、核能发电等能源应用方式转变。其实是通过工艺改造，节能降耗等措施减少二氧化碳的排放，以及在能源的产生、转换、消费的过程，由此又衍生出一种全新的交易方式：碳交易。

西方发达国家虽然还未达成碳中和，但早已实现了碳达峰，而中国还

没有实现完全的工业化，产业的转型升级正在蒸蒸日上地全面推开，所以碳排放时间上更紧迫，任务更重要。是一个必须完成，而且还要加快速度来完成。

碳中和概念的横空出世，带来相关产业空前的发展机会，近几年来，从这个概念中，涌现出数量众多的大牛股。

近两年，不论是光伏发电、风能发电还是新能源，相关股票步入了长



图 1：光伏 ETF 基金走势图



图 2：新能源 ETF 基金走势图



期上行的通道。(图1、图2)

二、风力发电和光伏产业

按照国家规划,到2030年,非化石能源占一次能源消费比重达到25%左右,风电太阳能发电总装机容量达到12亿千瓦以上,而目前,非化石能源在能源结构中的比例很低,2021年,全国风电、光伏发电发电量占全社会用电量的比重要达到11%左右,后续将逐年提高。

在风力发电这一块,风场建设得

到提升,叶轮、转子,叶片,相关的产业链条都开始活跃和发展,上游产品供不应求,原料涨价幅度很大,当然下游及终端产品也一直畅销,并且价格上涨,全行业利润空前提高。

由此带来相关公司股票价格的上涨。(图3)

光伏产业这些年在中国得到了空前的发展,近年来,由于行业的技术进步,光伏产品升级换代,光能转换率大幅提升,光伏发电的生产成本基本与火力发电持平,带来了行业的迅

速发展,以致于国家取消了对光伏发电行业的补贴后,仍未阻止光伏产业的发展。这是目前非化石能源中发展最为迅速的一个分支。

中国的硅片产业占世界产量的50%强,我国除了自用外,还大量出口。

硅晶片又分为多晶硅和单晶硅,生产单晶硅的公司主要是隆基股份和中环股份。隆基股份是近年A股市场涌现出来的大黑马——(图4)

与硅晶片相关的封测公司也得到大发展,股价同步提升——(图5)



图3: 节能风电股票周K线图



图4: 隆基股份股票周K线图



图5: 福斯特公司股票周K线图

由于光伏发电场晚上不能发电和输电，需要配套储能设备，由此，又带来逆变器、储能、蓄能等产业的发展 and 股票价格的上扬。

这个产业链又是一个非常长的链条，关连了一大批企业。比如储能、蓄能，除了传统的蓄能电站、冰煤蓄能等热交换蓄能方式外，主要还有电池蓄能，电池除了传统的镉镍电池外，目前应用最有前景的是锂电池，以及讨论比较火热的后续的钠电池等，锂电池方向，又牵涉到锂钴矿资源等一系列产业链公司。

目前关注度最高的是以氢燃料为主的氢电池，又叫燃料电池。这是最为清洁，几乎零污染以，碳排放为零的新兴产业。这个产业，又牵涉到制氢、储氢罐等产业。水电解制氢中，又有提出串联光伏发电展开的路径。

欣旺达是储能产业链上的上市公

司（图 6）

天赐股份是生产电池电解液的上市公司（图 7）

美锦能源是生产燃料电池的上市公司（图 8）

三、新能源产业

风力发电、光伏发电都应归属于新能源产业。但股票市场所说的新能源产业，主要是指汽车领域，有别于传统的以燃烧燃油为动力的汽车，专指以电力为动力的新能源汽车。

燃油汽车在燃烧燃油的过程中，会产生大量的二氧化碳，汽车尾气排放碳排放占大较大的排放方式。而采用风力发电、光伏发电的方式，再将电能储存到汽车电池上，应用于电动汽车，就达到了降低碳排放的目的。

这个产业链除了电动汽车外，蓄电池，特别是锂电池、氢电池，以及

充电桩都是这个产业上的环节。

上市公司永安行最近推出了氢能自行车，效能优于目前广泛使用的电动自行车，也可视为新能源产业的环节。

比亚迪是中国生产电动汽车的头部企业，它开发的刀片电池应用在电动汽车上功效显著（图 9）

比亚迪、小鹏汽车、蔚来汽车是中国电动汽车的头部企业。

这两年来，不论是光伏行业还是新能源产业，都呈现出高景气度的特点，它跟市场的货币宽松环境有关，与全行业的价格上涨有关，也跟股票市场资金的追捧有关。随着相关股票的大幅上涨，市场中“估值过高”的呼声也非常响亮。

的确是，没有永远只涨不跌的股票，也没有永远景气不会衰败的行业和产业。但在很多人认为光伏和新能



图 6：欣旺达股票周 K 线图

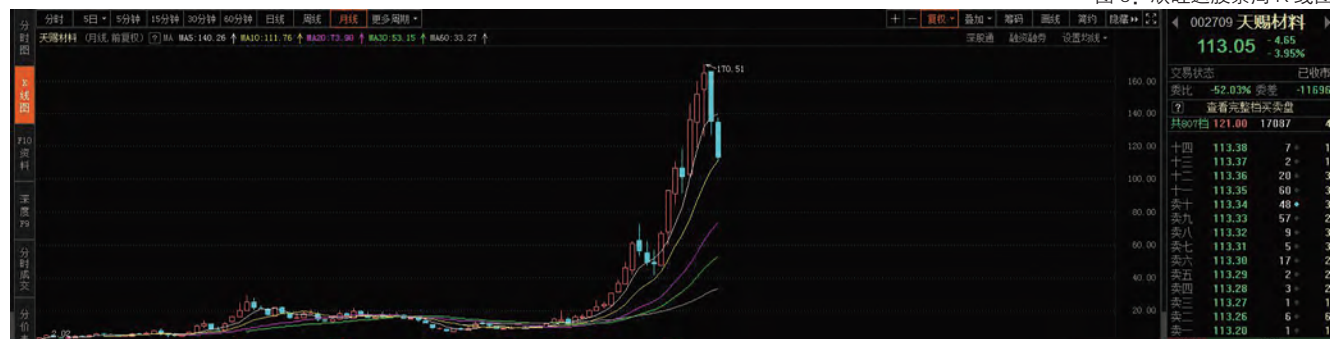


图 7：天赐股份股票周 K 线图

源产业依然有周期性特点，长期上涨的结果就是惨烈的下跌。但仍有不少人认为，光伏和新能源产业的景气周期远未过去，其业绩反转的背后，是整个行业的景气反转。

但是，最近不论是光伏行业还是新能源产业，上市公司的股价都经历了幅度不小的一轮下跌，大有“怎么涨上来，再怎么跌回去”的态势，让市场中的不少人对这个新兴行业的产业链条上的上市公司的未来，深表忧虑。

我们不能因为他们在景气度快速释放的阶段，“恰好”又赶上各国央行利率病加深，疯狂放水，让他们享受了某些历史特色的“高估值”，就否定光伏和新能源自身的投资学意义。

光伏和新能源产业是中国高端制造的缩影。站在历史的高度，中国的高端制造，应该是一个群像，而不应只是一两个孤胆英雄。正是因为西方



各国深陷发展困境的泥潭，才正好凸显中国在制造业方面的比较优势，在承担人类下一个时代发展主题方面，具备的稀缺性。所谓的高估值，它对应的是前所未有的业绩反转和业绩高速增长。

作为一名理性的投资人，我们需要的是不断提高自己的认知，不断加

深对于中国制造本质和核心的理解，和敢于下注打碎天花板的中国企业家一起上路，去寻找时代激荡留给我们这个进化队伍的实业机会和投资机会，这才是我们值得付出终身的大事。

我们应该好好寻找中国制造下一轮的红利，昂首阔步，一路向前，切莫辜负这个热火朝天的大时代。7



图 8：美锦能源股票周 K 线图



图 9：比亚迪股票周 K 线图

正泰集团召开学习党的十九届六中全会精神专题会

11月19日，正泰集团党委召开学习贯彻党的十九届六中全会精神专题会。乐清市党史学习教育第一巡回指导组组长廖凯敏、副组长郑小荣等出席会议并作指导。正泰集团党委书记、监事会主席吴炳池讲话，对集团学习党的十九届六中全会精神提出要求。正泰集团党委副书记、正泰电器党委书记陈利义作学习辅导，他从“4个阶段”“13方面历史性成就”“5大历史意义”“10大历史经验”“4个必须”“1个决议”“1个号召”等方面进行详细解读。

正泰集团各基层党组织和全体党员通过主题党日、“三会一课”、班前班后会等多种形式学习贯彻党的十九届六中全会精神。大家纷纷表示，要担当有为，砥砺前行，以更加昂扬



的姿态奋进新征程、建功新时代，为正泰致力于成为全球领先的智慧能源提供商贡献红色动力。

杭州市社科联、市女企协共建活动走进万事利

11月16日，杭州市女企业家协会企业家代表联合杭州市社科联第五联盟走进万事利集团，开展共建活动，相互交流企业行业协会工作成果。

期间，在杭州市女企业家协会会长、万事利集团董事长屠红燕的陪同下，来访人员一行参观了集团旗下万事利丝绸文创产品展示中心和直播中心，详细了解了世界领先的双面数码印花技术，亲身体验了最新数字化应用成果“西湖一号”人工智能丝巾设计定制平台，以及助力促进全面共同富裕的黄金蚕丝被，领略了万事利丝绸文化博物馆数千件丝绸展品散发出的独特魅力。座谈会上，屠红燕对杭州市社科联第五联盟到访万事利集团表示欢迎，并分享交流共富经验。杭州市社科联第五联盟发言代表纷纷表示，万事利作为杭州、浙江老牌民企，旗下丝绸主业在传承弘扬创新杭州丝绸文化，擦亮杭州文化金名



片方面所做工作有目共睹，成果显著。建议万事利丝绸要紧抓上市机遇期，充分扩大数字化改革应用成果，不断守正创新，让中国丝绸这块华夏文明的瑰宝走向国门，闪耀世界。

均瑶党建工作制度化被推广

在建党 100 周年之际，均瑶集团党建工作不断提质增效。12 月 3 日，《中华工商时报》刊登了《均瑶集团党建工作有了“标准手册”》一文，详细解读了均瑶党建工作在理念制度方法上的全链条衔接。文章指出，均瑶集团在党建工作引导下，企业和谐稳步发展，企业员工主人翁意识不断增强，

真正做到了上级党委满意、投资者满意、群众满意。董事长王均金表示，有没有党组织就是不一样，“方法论”“标准化”在全体员工中落地生根，全员生根的核心就是行为准则清晰，工作效率提高，这样主人翁意识就能落地，员工也能满意，就形成了我们自己的能量，形成建设“百年老店”的能量。

航民集团举行党史知识竞赛



为推进党史学习教育走深走实，进一步激发职工村民爱国爱航民的深厚情怀，航民集团党委于 11 月 1 日下午在航民田园广场举行了主题为“铭记百年党史 续写共富华章”

的党史知识竞赛活动。杭州市委党校教育长、教授高国防、瓜沥镇党委委员沈钊梁参加，航民集团党委副书记、总经理朱立民致辞。

本次知识竞赛由集团党委所属的 14 个直属党组织均组队参加，每个代表队 3 名选手。参赛选手们前期准备充分，现场答题时沉着冷静，预赛和决赛环节中均出现了难分伯仲的情况，选手们机智应战，你追我赶，毫不示弱。评委还对题目中所涉及到的史实进行了深入解读，拓展了大家的知识面，增强了党史的吸引力。

此次竞赛活动既有党员的积极参与，也有职工群众的热情投入，让“全民学党史、坚定信念跟党走”在航民真正得到了落实落地落细。

花园村里话“共同富裕”

12 月 7 日上午，东阳市花园村党群服务中心内欢声笑语，浙江日报、浙报融媒共享联盟东阳站和花园站的新闻工作者在此宣讲党的十九届六中全会精神，和花园村党员干部以及各行各业代表共话共同富裕。

“2003 年，时任浙江省委书记习近平来到花园村，我们很受鼓舞，发展劲头更足了。经过 18 年建设，花园村已成长为中国十大名村和极具幸福感的‘村庄城市’。此次我们宣讲的目的就是要统一思想，凝心聚力，在高质量发展中推进

共同富裕……”围绕党的十九届六中全会精神，东阳市融媒体中心党委委员、副主任陈一点抛出了“共同富裕”这个主题，花园联合党委书记、花园村党委书记兼村委会主任邵钦祥，浙江日报全媒体编辑中心要闻部编辑肖艳艳，雅典红木家具负责人包海深，浙江花园铜业有限公司董事长兼总经理魏锦，花园村柳塘小区村民陈会庆，花园艺术团总导演刘武等你一言我一语，说成就、谈体会、话发展，围绕共同富裕这个主题畅所欲言，勾勒出一幅未来发展的美好蓝图。

在华立集团董事会主席汪力成看来，积极践行“双碳”目标是华立义不容辞的责任和义务。未来，华立将进一步加大更多环保新材料的研发、生产和应用，助力“双碳”目标早日实现。

汪力成：中国制造要锻造绿色竞争力

“2030年前碳达峰、2060年前碳中和”，写入“十四五”规划的“双碳”目标，2021年是开始落地的第一年。

“十四五”时期，我国生态文明建设进入了以降碳为重点战略方向、推动减污降碳协同增效、促进经济社会发展全面绿色转型、实现生态环境质量改善由量变到质变的关键时期。

“双碳”目标的提出和落实，体现了中国作为一个负责任的大国，在发展理念、发展模式、实践行动上积极参与和引领全球绿色低碳发展的努力。作为中国民营企业中的一员，积极践行“双碳”目标是我们义不容辞的责任和义务。

绿色转型 华立已经干了6年多

华立是一家传统制造业起家的企业。但时至今日，我们正逐步摆脱传统的资源消耗型的成长模式。

早在2015年底，华立在第三次转型升级思考中，就明确提出了“守护绿色家园、分享健康生活”的商业理念——

华立积极从事有利于环境保护的事业，包括有利于节约利用传统能源、积极促进清洁能源发展的技术和整体

解决方案，无污染可回收的新材料推广应用。对于利润丰厚但对环境不友好的商业机会，华立一概不介入。

华立系所有产品在制造过程中将尽最大努力减少对环境的压力，在经营活动以及在公益、慈善活动中尽力宣传环境保护以及人类与大自然和谐共存的理念，身体力行成为我们赖以生存的绿色家园守护者。

基于此，这些年来，华立旗下的医药产业、新材料产业、能源物联网产业一方面启动自身传统制造业企业的智能制造，旨在通过制造数字化改革、绿色工厂打造，节能降耗、减少环境压力。

另一方面，三大制造业优化产业结构，从中低端迈向高端制造，并且培育延伸至清洁能源产业、能源管理解决方案、创新环保材料等领域。

历经五年的创新驱动，我们的转型如今已初显成效。

一款新材料 每年为社会“减碳”近3万吨

华立实现绿色发展的底气，源于在新材料领域近20年的耕耘和积累。

2003年，华立旗下新材料产业板

块开始聚焦高分子热固性材料，进入电子通信基础材料行业，并专注材料领域的创新研发。

2012年，华立引入全球第二条热塑性复合板材的研发生产线，围绕材料科学的绿色化、轻量化发展趋势，着手研究工业化生产过程中轻质高强的板材。

如今，华立旗下的华聚热塑性复合蜂窝板（HolyPan）、热塑性蜂窝芯（HolyCore）、热塑性复合片材（GWT）和热塑性蜂窝过滤芯等热塑性复合材料，已成为市场上最轻质高强板材之一，绿色环保，被广泛应用于货车厢体、房车、移动建筑等领域。

以HolyPan应用于车厢材料为例，25毫米的厚度、重量只每平方米4.38公斤，而同样硬度的钢板材料，1.2毫米的厚度、重量高达每平方米12.5公斤。

一辆整车，用上9.6米的HolyPan车厢可减重1000kg。按照车辆减重1000kg、每行驶百公里油耗降低3升测算，若货车一年运行20万公里，可节油6000升/年，每辆车可节约运营成本5.2万元/年（节省油费、过路费等）。

同时，根据BP中国碳排放计算提

供的资料, 1L 柴油 = 减排 2.63kg 二氧化碳 = 减排 0.717kg 碳。9.6 米厢式货车, 使用 HolyPan 新材料代替传统钢板铁皮, 一年可对社会减少 15780kg 二氧化碳、减少 4307kg 碳排放。

截至 2021 年 6 月, 华立旗下的华聚所生产的各个尺寸轻量化车厢在市场上使用超 3 万台, 以 4.2 米车厢计算, 每年可对社会减少碳排放近 3 万吨。

未来, 华立将进一步加大更多环保新材料的研发、生产和应用, 助力“双碳”目标早日实现。

绿色“一带一路” 凝聚全球环境治理合力

2019 年, 习近平主席在第二届“一带一路”国际合作高峰论坛上强调, “我们要坚持开放、绿色、廉洁理念, 不搞封闭排他的小圈子, 把绿色作为底色, 推动绿色基础设施建设、绿色投资、

绿色金融, 保护好我们赖以生存的共同家园, 坚持一切合作都在阳光下运作, 共同以零容忍态度打击腐败。”

绿色“一带一路”与联合国 2030 年可持续发展议程在理念、原则和目标方面高度契合、相辅相成, 被国际社会认可为推动落实可持续发展议程的解决方案之一。

八年来, 中国在加强自身生态文明建设的同时, 积极同“一带一路”共建国家一道打造“绿色丝绸之路”, 加强生态环境、生物多样性保护和应对气候变化合作, 推动全球环境治理合力不断凝聚, 为落实 2030 年可持续发展目标注入新动力。

沿着“一带一路”推进国际间产业合作, 也是华立一直在致力的事。2005 年, 华立开始建设境外工业园, 并战略规划在全球建立“三大三小”中国境外工业园。

如今, 我们在泰国、墨西哥、中越边境已实现三个园区落地, 计划在 2030 年之前, 另外实现北非摩洛哥、中亚乌兹别克斯坦、东非乌干达这三个筹建园区的落地运营。

境外工业园作为中国制造业企业“走出去”的有效承接载体, 能为东道国填补市场空白、促进就业、带动税收。

在实现利他利己的同时, 华立秉持打造绿色境外工业园的理念, 一方面严格遵守东道国的各项环保法规, 在招商引资中注重环保项目的甄选。

另一方面, 华立自身在规划建设境外工业园各项设施时也以节能环保、绿色无污染为要求, 注重清洁能源等综合利用, 全面提升中国制造业在国际舞台上的绿色口碑。(本文由浙江日报全媒体经济新闻部出品, 原载浙江日报“涌金楼”公众号) 7

HOLYPAN® 热塑性蜂窝结构复合材料
迄今为止**最轻**的厢车板材

- 面材为热塑性聚丙烯玻纤混纺编织物
- 芯材为热塑性聚丙烯蜂窝芯

通过世界领先的
连续性热熔方式复合

**9.6米车厢比普通铁皮车厢
轻1000Kg**

HolyPan® 结构图

- 防水防潮 防腐
- 轻质 高强
- 环保 可回收

Innovate the Material
Drive the Future

创新材料 驱动未来

正泰的成长，是改革开放 40 多年来中国民营经济蓬勃发展的一个缩影，更是新发展阶段新发展理念新发展格局下的时代注脚。

正泰正青春（上）

◎文 /徐立京 许红洲 黄平 胡文鹏 柳文 摄 / 文轩

鲜艳的五星红旗辉映，铅色素描图上，一位清秀的少年低头专注地修鞋。

这是正泰集团股份有限公司（以下简称“正泰”）董事长南存辉的微信头像。特制的画面，述说着正泰的信念与初心，也蕴含着正泰 37 年行稳致远的成功密码。

南存辉从不讳言少年时期因为家贫而辍学上街修鞋挣钱养家的艰辛。这位在艰难困苦中勇敢捕捉时代先声

而一路奋斗跋涉的企业家，获得了全国百名“改革先锋”的荣誉，带领正泰保持了连续 20 年上榜中国企业 500 强的佳绩。

奇迹的种子，深藏于信仰之中。

2021 年 11 月 19 日，习近平总书记出席第三次“一带一路”建设座谈会并发表重要讲话。应邀参会发言的南存辉向总书记和大会汇报了正泰开展国际产业合作的最新探索和成果。

牢记总书记的嘱托，正泰在浙江民营企业中最早一批跳出浙江、接轨上海，立足长三角、面向全国，进而走向全球；牢记总书记的嘱托，正泰专注实业，坚守主业，从传统制造向智能、绿色和服务型制造不断升级，从低压电器到电气全产业链、光伏新能源再到碳中和新实践不断迈进。

正泰的成长，是改革开放 40 多年来中国民营经济蓬勃发展的一个缩影，





更是新发展阶段新发展理念新发展格局下的时代注脚。

“预”见未来

因为相信，所以看见

走进钱塘江南岸正泰杭州总部的展厅，就走进了一个“电”的多彩世界。

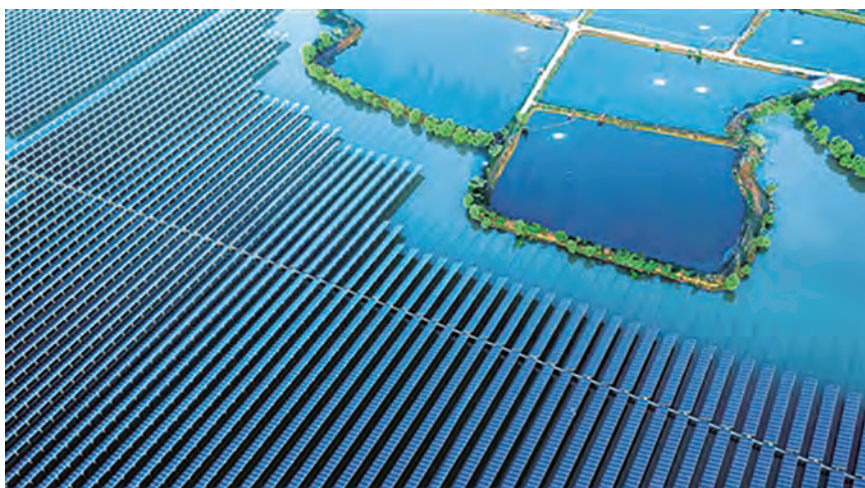
起家的产品之一小型断路器，陈列在展厅一侧，经数次迭代升级，产销量位居全球第一。在一面大屏上，经济日报记者实时看到位于温州园区浙江首批“未来工厂”的小型断路器数字化智能制造生产线。“日产量达300万极，1.2秒即可生产一个。”正泰电器生产运营部总监高俊介绍说。

在这个名为“正泰创新体验中心”的展厅里，众多新产品新系统新场景带着创新的生动气息，令人目不暇接。

有人们生活中看得见的产品，如插座、开关面板、转换器，更多的是人们日常看不见的产品，如各类工业电控仪、输配电设备、光伏组件，在通信、化工、钢铁、建筑、轨交、发电等领域大显身手。其中，正泰低压电器产品连续10年全国产销量第一；正泰输配电设备广泛用于电力系统与工业行业，进入140多个国家和地区。

有人们能感知的服务，也有人们虽然享受却不曾留意的服务。在凤凰展翅的北京大兴机场，正泰近1600台智能网关和控制器，为其大型公共建筑提供全程能效服务。而在上海奔驰的每一条地铁线，都采用了正泰的电力监控系统解决方案及电能量监测管理平台。

有已经成为现实的场景，也有正在或即将成为现实的场景。在内蒙古



正泰浙江湖州盛林渔光互补电站。

库布其沙漠，在浙江衢州江山，在宁波慈溪杭州湾入海口的滩涂，在河北张家口奥运廊道的山地，阳光下闪耀的规模壮观的光伏板，勾勒出沙光互补、农光互补、渔光互补和山地改造的现代美景。基于正泰智能家居平台，实现能耗可视化、用电智能化、耗能可预警的C端智慧生活在开启。集挂载、供电、通信等功能于一身的“智慧灯杆”，在多个智慧城市的建设中展开试点……

丰富的业态之下，是一条清晰的主线：绿色能源、智慧电力、低碳节能，企业所有的布局都围绕这一主线主业展开。“用减法做大企业，用加法乃至乘法做强产业”，这是南存辉向记者首先强调的经营理念。

“让电尽其所能”，深入到正泰的点点滴滴，甚至被印在公司会议室使用的瓶装水上，成为企业的价值追求。

正泰之所以能让“电”尽其所能，有赖于建成了“一云两网”。这也是记者在采访中听到的高频词。

“一云”，自主研发的正泰云，

融汇正泰37年工业制造和15年能源行业经验与智慧的产业大脑。

“两网”，正泰工业物联网和正泰能源物联网。前一张网，实现企业内部及产业链供应链上下游的互联互通，构建端到端的智能制造体系；后一张网，形成智慧能源用户终端的互联互通，构筑区域智慧能源综合运营管理生态圈。

正泰电器副总裁、多年负责正泰生产制造的施贻新自豪地说：“我们已初步具备了智能制造与数字化管理能力。”

如此一来，已经锻造出强大制造能力和丰富管理经验的正泰，如一位本已武功高强的勇士，又换上了“超级”产业大脑，配备了两张可以纵横捭阖的“聚能网”，自然是“法力”大增，不断变化出各种创新的产品，嫁接出各种创新的应用。

今天的正泰，在已有“发电、输电、储电、变电、配电、用电”全产业链优势的基础上，进一步发展为既生产产品、设备又输出解决方案与集成服务的，集“绿源、智网、降荷、新储”

为一体的智慧能源综合供应商。

电在哪里，新能源在哪里，正泰就在哪里；电的应用有多广，新能源的需求有多大，正泰的发展空间就有多广大。

“看到太多太多的机会，做不过来，忙不过来。”即便南存辉一向沉稳低调，在接受记者采访时，也忍不住这样说。而此语就是一句平常心下的大实话，面对数智化与碳中和时空交汇的重大机遇，超前布局的正泰踩着时代的节拍踏浪而来，蓬勃正青春。

2020年，集团收入893亿元，同比增长11%；2021年前三季度累计收入782.6亿元，同比增长25.91%。“契合了‘双碳’目标、数字化转型的风口，内需动能巨大而持久。”正泰电器副总裁、分管市场销售的刘森说。

“赚明天的钱”，是正泰一路走来的经营之道。

当上世纪80年代温州同行都在以低成本、低价格挣快钱时，面对上海退休工程师王中江的提问“想赚今天的钱还是明天的钱”，南存辉毫不犹豫地选择了后者。这个选择，打动了王中江等几位专家从上海来到乐清助力，也让企业很早就走上了以质量求长远发展的道路。

赚明天的钱，需要善于“预”见未来。

最重要的“预”见，是对方向的判断。

关于正泰的发展方向，南存辉对制造业的专注近乎执拗。

正泰是全国大型民企中为数不多笃定制造业，未曾涉足房地产、矿产等行业多元发展的。



正泰输配电成长为中国电气装备产业链最齐全企业之一。

本世纪初，房地产方兴未艾，历经近20年积淀的正泰已有些“余粮”，诱惑随之而来。那时的温州炒房团闻名全国。正泰相当一部分股东动心了，在股东大会上公开提出正泰也要布局房地产，支持者、反对者各执一词。南存辉觉得还是要“烧好自己那壶水”，将“挣快钱”的声音压了下去。

但南存辉必须要正视股东们逐利的冲动，必须要顺应资本扩张的规律，必须要回答一个长大的正泰该如何继续攀高。

回忆起那个让自己兴奋异常的情形，南存辉记忆犹新。2003年3月，他如往常般观看着新闻，电视里，正播报浙江省委、省政府部署“主动接轨上海，积极参与长三角合作与发展”“打造先进制造业基地”。

上海，长三角，先进制造业！一个个关键词在南存辉的大脑里飞速运转，如电光石火。第二天，他立刻组织公司管理层学习，内容就是：学习省里精神，找到正泰新路。

经过热烈讨论，正泰内部形成共识：聚焦主责主业，立足长三角，打造国际性先进电器制造企业。目标确

定，立马拿出一系列实施方案，从技术创新到市场布局再到金融配套、项目落地等。

这便有了南存辉走进时任省委书记习近平办公室汇报想法受到亲切勉励，并收到习近平亲笔贺信的佳话。

2003年7月23日，正泰举行“实施国际化战略，打造先进电器制造企业”系列项目启动仪式。当习近平的贺信“希望正泰再接再厉、乘势而上，抓住机遇、积极探索，为推动浙江全省先进制造业基地建设作出积极的贡献”在会场宣读时，全场响起经久不息的掌声。

这是创业19年后，正泰的全新出发！

关于正泰的发展方向，南存辉又有过几近疯狂的“出圈”。

2006年，南存辉决策，入局新能源。

“这个主张备受争议，大部分股东表达了不同看法。”和南存辉一起打拼多年的集团副总裁、正泰电气总裁陈国良说起当时讨论的激烈，新能源领域技术路线不确定，盈利模式不清晰，不光是股东不理解，很多与南存辉相处多年的人，也十分困惑他为

什么要“跟风”。

但南存辉的态度非常坚决：如果大家觉得有风险，我个人出大头，公司出一部分，一起干，行不行？

这样的决绝，令大家动容。正泰踏上了荆棘密布的光伏之路。

新生事物几乎总要饱受磨难。彼时，光伏虽然受到投资者热捧，但先是“清洁能源不清洁，炼硅污染环境”的质疑，再是晶硅与薄膜的技术路线之争，加之2008年国际金融危机袭来，紧接着，上游原料和下游应用服务“两头在外”的中国光伏行业遭遇欧美“双反”围剿，行业起伏如同过山车，许多同行者包括远远跑在行业前面的企业，惨烈地被拍死在沙滩上。

一度近乎陷入绝境的正泰新能源，捱过了产业的寒冬，迎来了发展的春天。时至今日，正泰在国内外累计开发建设光伏电站660多座、投资建设规模8GW，跻身光伏产业的头部企业。

2021年9月，我国正式启动绿色电力交易试点，正泰售出电量排在浙江省企业第三位、民营企业第一位。

有学者这样评价正泰：“在每一个重要的分岔路口，都作出了事后被证明经得起检验的抉择。”

“赚明天的钱”，创业之初就已具有的早慧，在岁月的沉淀中，已化作一种理性的自觉。

——相信的力量很重要。

——从相信，到信念；从信念，到信仰。

这是南存辉的回答。

因为相信，所以看见。跟着党中央的政策走，跟着国家战略走。“用心去听去记去思考去实践，在党和国家的大政方针里，找到企业发展的方向。”这便是正泰“听中央的”深刻蕴含。

说起当初进军光伏产业的判断，以及在大风大浪中的锚定，南存辉说：“新能源一定是方向。为什么？党的

十八大以后，提出新发展理念，建设‘美丽中国’，而总书记早在浙江时期就在‘八八战略’中明确提出，要创建生态省，打造‘绿色浙江’。这绝不是说说而已。瞄准新能源，干就对了。”

当新时代党中央提出“高质量发展”的要求，南存辉形容他的感受如同“醍醐灌顶”。

2019年，正泰发布“一云两网”战略。

2021年，正泰发布“数智化、碳中和”解决方案。

正泰多年来在先进制造业与新能源的布局和坚守，如江河汇流于数智化与碳中和交融的大潮，奔向无垠的机遇之海。

当对党和国家的政策与战略部署从深信不疑上升为坚定信念，再升华到信仰的层面，任市场风云诡谲，正泰总会“预”见未来。（原载2021年12月28日《经济日报》头版头条）



近日，正泰电器成功签约公司首笔境外绿色银团贷款，总价值达2.5亿美金等值。

即将过去的 2021 年，以数字化改革为引领，浙江数字乡村建设加速推进，高博积极参与其中，取得了良好效果。

高博：数字乡村建设展风采

今年以来，浙江以数字化改革为引领，大力推进数字乡村建设，努力打造具有浙江三农辨识度的“金名片”。浙江高博作为国内最优秀的信息化咨询服务机构之一和“浙江省企业管理咨询培训行业示范机构”，积极参与云和、新昌、嘉善、莲都等地的浙江农业农村数字乡村建设，取得了良好效果。

“看一下今年我有多少善治积分？能拿到多少分红？”临近年底，平湖市新仓镇中华村村民龚泉奎拿出手机，点开“善治宝”微信小程序，轻松查到了自己今年的积分。今年5月，平湖市全面推广“善治宝”平台，目前已实现全市72个村全覆盖，录入家庭6.8万户，注册人数5.9万人。通过“善治宝”不仅可以查询积分、申请善治贷款、预约家宴中心，还能查询村“三务”情况、申领种粮补贴，村民的生活变得越来越“智能”。

作为数字经济的先行地，浙江数字乡村建设一直走在全国前列。今年以来，浙江省农业农村厅全面贯彻落实全省数字化改革大会决策部署，以数字化改革为引领，推进数字乡村建设，努力打造具有浙江三农辨识度的“金名片”，为高质量发展建设共同富裕示范区和农业农村现代化先行省

聚力赋能。

这一年，尽锐出战，“浙江乡村大脑”蔚然成形。省农业农村厅数字化改革工作领导小组应运而生，数字三农改革专班迅速组建，由厅长亲自挂帅，分管厅领导担纲领衔，构建“业务牵头单位+数字三农改革专班+技术开发公司”的“1+1+1”工作机制、领导挂帅挂图作战机制、“日碰头、周例会、旬督查、月总结”的运行制度和数字化改革项目专家评审把关机制，确保数字三农改革加速推进。着力打造以数字三农协同应用平台为基础，覆盖全省、上下联动、横向协同的“浙江乡村大脑”系统构架。

目前，已完善建立农业资源、主体人才、美丽乡村、技术装备等10大专题数据库，数据资源目录编目1035个，累计归集数据12.87亿条；构建农村承包地、粮食生产功能区、农业主体等全域地图图层62张，覆盖农业生产用地1773.82万亩，有力支撑三农全领域、全主体、全周期数字化改革。

这一年，谋篇共建，“浙农”系列多跨场景应用亮点纷呈。聚焦当前三农工作中最紧迫最现实的重点领域，对准跑道，按照“顶层设计—增量开发—迭代升级”的推进模式，谋划开发“14+2”个“浙农”系列多跨场景

应用。目前，浙农经管、浙农牧、浙农优品、浙渔安、浙里乡伴、浙农富裕、浙农码等应用上架“浙政钉”“浙里办”。

“浙农富裕”围绕扩中提低、缩小三大差距等目标，谋划开发产业、就业、活权、强村、赋能、帮扶等6个促富一件事，并接入9个地方特色场景，打通民政、人社、文旅、妇联等20多个部门208项数据，构建返贫动态监测和精准帮扶等7项创新机制。其中，“帮扶促富一件事”实现全省低收入农户帮扶对象全覆盖、帮扶流程全链条、帮扶服务全方位、帮扶监测全闭环，归集全省低收入农户48.2万户、72.92万人的数据，形成低收入农户幸福清单和主体画像，日均访问量超1万人次，三次成为“浙里办”月度热门服务。

“浙农牧”聚焦增产保供、重大动物疫病防控和畜牧业高质量发展等目标，构建“畜牧产业大脑+未来牧场”系统构架，迭代开发养殖生产、动物防疫、调运流通、屠宰管理等8个场景，打通市场监管、生态环境等8个部门27项数据，目前已有3.04万用户，日活跃度2万次以上，日均检疫签证1.8万单、推送“浙食链”1.5万单。

“浙渔安”在9月16日上线测试版的基础上，迭代开发渔船防碰撞全过程监管、重点渔船监管、船员不安



全作业行为动态监管、渔业防台及敏感水域管控、事故险情高效处置救援等5个子场景,目前共有800余艘渔船安装使用。

“浙农优品”围绕肥药购买、定额施用、质量安全、一品一标、产销对接、农废回收等全环节业务流和数据流,通过打造从田间到餐桌的优质农产品生产管理服务应用,推进农业产业数字化、绿色化发展。现已有86个县(市、区)使用,1251家试点农资店、1.04万家经营主体上图入库,在线开具农产品合格证735.7万张。

“浙农经管”围绕村社资产管理和财务运行阳光公开等目标,开发“三务”阳光公开、财务审批在线、资产

经营增值等场景,目前已有1.8万个村上线应用,财务在线审批47万笔,在“浙里办”日活跃度排名中居前三,与省纪委监委小微权力系统对接贯通,为清廉村居建设提供有力支撑。

这一年,系统联动,试点建设如火如荼。全省农业农村系统开展多场景应用“先行先试”,筛选确定了86个县(市、区)承接159个场景应用建设,组织开展21类三农主体数据采集,推进数据共建共享。在承接好规定动作的同时,鼓励基层创新开展特色场景开发。

椒江“渔省心”成为全省数字化改革最佳应用,德清县基本公共服务落地“五四未来乡村”成为数字社会

第二批最佳应用,临安山核桃产业大脑、椒江“渔省心”等21个地方特色应用被评为浙江农业农村第一批“优秀应用”。嘉兴“种粮宝”、淳安“来料加工一件事”成为数字政府“一地创新、全省共享”试点项目,龙游“农耕地监管及增产服务”,象山、温州、舟山“出海船舶安全”成为第二批数字孪生应用试点,江山“滴滴农机”获浙江数据开放创新应用大赛三等奖,安吉白茶生产服务应用、生猪全产业链典型企业等入选全省数字赋能促进新业态新模式典型企业和平台。德清、临安、平湖、慈溪4个国家数字乡村试点县通过阶段性评估,萧山区等21个县(市、区)列入第二批省级数字乡村试点县。

16个县启动三农新型基础设施试点县项目,围绕建设数字乡村应用服务体系、现代农业科技支撑体系、农产品仓储保鲜冷链等,以生产经营数字化改造为核心,着力推进5G、大数据、物联网、人工智能等技术应用,累计总投资约7亿元。

截至今年10月,全省已完成农村5G基站建设2.3万个,实现行政村4G和光纤全覆盖,重点乡镇5G基本实现全覆盖。同时,启动数字农业工厂“三个一百”(种植业、畜牧业、渔业各100个)试点建设行动。如德清水木蔬菜工厂将先进技术融入生产管理、产品营销、质量控制、生态保护等环节,年产番茄200万公斤,效率是传统大田的30倍;桐乡华腾牧业有限公司运用物联网、人工智能、生物耳标、区块链等技术,打造更安全、高产能、全自动的养殖环境,省工80%、节水60%。



16年来，他“帮天下儿女尽孝、替世上父母解难、为党和政府分忧”，创新“医养结合、公建民营”养老服务模式和“绿康时间银行”为老助残公益志愿者服务平台，诠释为老服务初心和大爱——

卓永岳：公益绿康 当好千万老人的“孝子”

◎文 / 徐小翔

杭州东北部，皋亭山脚下的丁兰街道是“二十四孝”之“丁兰刻木事亲”故事的发源地……这里是绿康医养集团董事长卓永岳创业梦开始的地方。

“做养老，尤其是做‘刚需’养老，没有情怀是无法坚持下来的。”卓永岳说，办养老企业要弘扬的是中华传统孝道，要实现的是当千万老人的“孝子”。

2006年，针对长期“压床”病人得不到专业康复的巨大需求，卓永岳决定，创办绿康医养集团首个养老机构——皋亭山养老院。从零开始，那一年，他43岁。

存储爱心 用时间承载善意

让时间成为永不贬值的爱心衡量单位。2018年5月29日，绿康启动“绿康时间银行”公益平台，志愿者参与爱心助老活动，不仅帮助了有需要的人，而且志愿者的付出还能被量化成将来接受别人帮助的爱心积分，铸就以善报善的美好循环。

3年多过去，绿康时间银行已有20多个注册基地、30多个公益组织、



卓永岳，浙江玉环人，中共党员、高级经济师，绿康医养集团创始人、董事长。中国社会福利与养老服务协会医养结合分会会长，浙江省浙商研究会副会长。16年来，他“帮天下儿女尽孝、替世上父母解难、为党和政府分忧”，创新“医养结合、公建民营”养老服务模式和“绿康时间银行”为老助残公益志愿者服务平台，诠释为老服务初心和大爱。

7万多名个人志愿者，覆盖杭州、宁波、温州、绍兴、湖州、金华、台州以及省外南昌、盐城、惠州等地。绿康医养计划投入数万公益资金来打造这一平台，使之不断完善并发挥作用，还

发起成立“绿康时间银行公益基金”。

卓永岳常说，一个人的情怀是容易的，但一群人的情怀更加伟大。自己的力量是有限的，大家一起做公益，就有无限可能。

精准扶贫 让公益成为习惯

地势坤，君子以厚德载物。如今，公益绿康、向善绿康的金字招牌擦得越来越亮。

2020年和2021年，面对新冠肺炎疫情，卓永岳把全力保障绿康老人的健康平安当作最大的责任。他带领团队迅速反应，精准防控，身先士卒，要求全集团严格落实各项防控工作，

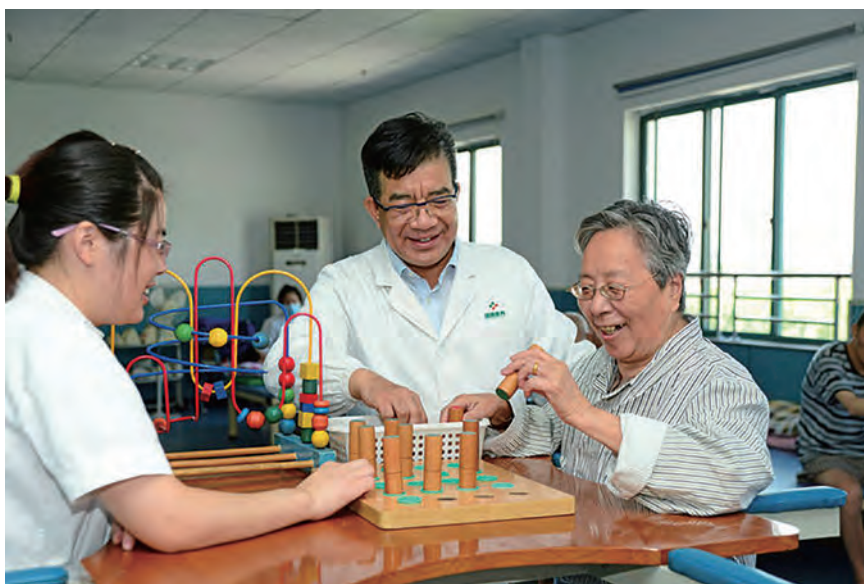
确保老人和员工无一感染。他积极组织发动集团全体党员和员工捐款，帮助多个社区居家养老服务中心与养老机构对接爱心企业，捐赠急需消毒物资2150余份，价值40余万元，还组织发起“关爱战士 平安归来”等公益捐赠项目。

卓永岳还有一个称呼——“卓院长”。在杭州市江干区民政局牵线下，

2019年，卓永岳成为湖北恩施舞阳坝七里坪村“名誉村长”。绿康医养集团结对恩施市舞阳坝街道办事处残疾人集中托养中心，为中心托养人员提供专业优质的康复护理服务。两期家政服务养老护理员培训得到有关部门的充分肯定。目前，已有8人入职绿康医养集团旗下养老机构。“技术扶贫，帮助她们实现自我价值，很有意义。”卓永岳说。



卓永岳指导老人康复训练。



卓永岳与院内老人一起做益智游戏。

关怀长者 人人口中的“卓院长”

15年来，身为集团董事长的卓永岳一直坚持当年给自己立下的规矩，无论事务多忙，一周至少要去看看一位入住14年的老朋友——75岁的朱锦江。2007年9月，朱锦江入住绿康，多年来，在机构人员的精心护理下，老朱幸福感满满。不仅是对老朱，每年新春佳节，卓永岳都要留在机构，亲自为老人书写“福”字和对联，和他们辞旧迎新。每位老人见到他，都会亲热地喊一声“卓院长”。

如今，卓永岳在全国5省15市都开设医养机构，服务总床位13000多张，入住老人中，有90%以上是高龄、空巢和失能半失能老人，以及政府托底的特困老人和残疾人，入住老人的平均年龄在75岁以上。天下为公，传授孝善，孝行天下。绿康每个分支机构的门口都立着一块巨石，朝外刻着“天行健”，朝里刻着“地势坤”，这6个字早已成为绿康和老人们内心的精神共鸣，“老有所养、老有所医、老有所乐”在这里体现得淋漓尽致。（本文原载《浙江老年报》）7

从打铁匠逆袭为风云浙商，郑元豹经过近 40 年的努力，打造出中国·人民电器集团这家著名的电器企业，成长为中国“电器王国的猎豹”，抒写了令人赞叹的创业传奇。

郑元豹：敢拼敢打敢赢，书写创业传奇

打渔打铁打拳，不怕苦肯吃苦

郑元豹出生于乐清市柳市镇长虹村一个普通农家。在那贫穷的岁月，谋生是第一位的。乐清有秀美山水，雁荡名胜，可对于农家人来说，“七山二水一分田”的地理条件导致了生存环境艰苦，小时候的郑元豹，13 岁就辍学打渔，除了种田外，每天能多挣五毛钱贴补家用。郑元豹后来回忆：

“那时，我们从来没有裤腿完整的裤子穿。每天的奢求只是能吃饱饭。”

17 岁那年，郑元豹改行去打铁，打铁打出生活费，也打出了一身健壮体格。打铁闲暇空余，他就找温州当地拳师练习武艺，天天练拳。据说，他曾拜师二个武学名家：一个是曾给孙中山先生当保镖刘百川父子，刘百川是民国十大武术名家之一；另一个是温州当地名师金得福。到 20 岁时，学得一身好武艺的郑元豹，改收徒弟教武艺。1981 年，有位来自登封少林寺的吕姓师傅过来温州教拳，声称与本地武师比武，很多人怂恿之下，加上老师授命，结果来了一场打擂台式的比武。这一比，让郑元豹打拳打出了名气，找他学武的徒弟越来越多，



前后带出了 3000 名弟子。

一批报废空气开关带来人生转折

一个人的成功创业，往往来自偶然，可偶然之中，第一要素是眼光，也就是发现机遇，并把偶然中得来的机会变为现实的商业价值。郑元豹后来没有成为一个武术家，而是企业家，也多带有偶然的机遇。有一天，一个远房亲戚从甘肃带回来的报废空气开关，一下子吸引了郑元豹的兴趣。后来他从同乡那了解，当时买这开关要走后门批条子才能买到，一个就是 500 多元。只有小学文化的郑元豹，几经琢磨，竟然无师自通，不仅把这个报废的开关修好，而且还把

当中的工作原理也弄清楚了。靠招收武馆学员，郑元豹手头上已有一定积蓄，经熟人介绍，1976 年，他承包了杭州飞鹰机电控制厂，开始了作坊式的电器创业之路。1982 年，他又收购上海当地一家企业，创办了上海南汇机电设备厂，即上海人民低压电器厂的前身。

抱团合伙，回乡创业

当时，在郑元豹的家乡柳市，几乎没有不搞低压电器的，企业已达一千多家，且均起步草根，运营模式也多为“前厂后店”，如此“野蛮式”的生长，质量不上档次，名声不大好。从某种程度而言，同一时期的郑元豹，起点要稍高一些。



创业期间,为提升自己,郑元豹到上海电大攻读经济管理专业。人民电器始创于1986年,当年,郑元豹在温州家乡开办了乐清东海五金厂。我们多次提及,抱团合伙,是温商创业的一大成长模式,而在1988年初春,在上海的郑元豹接到了家乡领导发来的电报,邀请他回乡创业。

上世纪80年代,因受到假冒伪劣产品的重创,柳市当地电器市场在外名声并不好,人家一提温州货就犯怵,政府也头痛不已,决定好好整治。改变“劣币驱逐良币”效应的影响,最好的路径就是引入“良币”、挤出“劣币”。当时,郑元豹在上海的电器生意做得红红火火,一番深思熟虑后,他毅然接受邀请,回到柳市创业。

回乡创业,摸索前行

1988年5月,郑元豹和朋友一起凑了3万块钱,接管了当时只有12名员工的乐清人民低压电器厂。需要注意的是,乐清人民低压电器厂正是中国500强企业——人民电器集团的前身,人民电器集团三十五年创业史就此拉开。由于当时乐清柳市低压电器行业竞争太过激烈,所以乐清人民低压电器厂初期的年产值仅10万元出头,完全就是个小作坊。直到后来研发出了“人民牌”CJ10交流接触器,才正式步入正轨。

改革开放迎曙光

“新官上任三把火”,在郑元豹看来,不把好质量关,是鼠目寸光,很难长久生存;于是他给厂里定下“三不原则”:“宁失利益,不失市场;

宁失数量,不失质量;宁失面子,不失顾客。”在郑元豹的带领下,经过短短一年的整顿,“人民牌”CJ10交流接触器在市场一炮走红,产品从“无人问津”变成“供不应求”。当时非公经济仍有争议,迫于社会压力,一大批民营企业并不敢放开手脚。直到1992年,“南方谈话”的到来,让中国的非公经济看到了曙光,改革开放的春风吹拂着这片热土,民营经济蓬勃发展的春天来了。感知到时机来临的郑元豹,果断把乐清人民低压电器厂搬迁到了乐清柳市中心地带,建立了占地2700平方米的办公大楼,还买下了中国电器城4-6楼作为生产中心,并在黄金商业地段铺设了大量销售店铺。这次搬迁是公认的中国人民电器集团发展史上的里程碑。

重组兼并谋发展

从这时起,郑元豹便开启了人生巅峰。1995年,他吞并了66家企业,并于次年组建了人民电器集团,年产值从7年之前的10万上涨到了1.8亿元。1999年,郑元豹又一举整合了34家国有企业和集体企业。2001年,其成功兼并中国输变电设备行业第二大国企“江西变电设备总厂”。2003年,又兼并了国有上市企业“山东万祥电气集团淄博开关厂”。就这样,中国人民电器集团一路扩张、壮大。据统计,人民电器集团目前已拥有12家全资子公司、85家控股公司、800多家加工协作企业,以及3000多家销售公司。大家熟知的三峡水电、浦东机场、奥运场馆、青藏铁路、嫦娥探月工程等重大项目,都有人民电器集团的参

与。另外,在一带一路政策的号召下,集团承包了越南泰安水电站和越南安庆火电站,并实现了并网发电。

以二次创业迎接未来40年

2002年,郑元豹创立人民控股集团,并在上海建立总部,在北京、深圳设立分中心,下辖人民电器集团、人民万福集团、人民供应链集团、人民产业集团、人民金控集团等五大全资运营实体。

如果说过去的四十年,郑元豹作为一代温商缔造了温州民营企业的传奇,那么未来四十年,他将目光放在了更加长远的位置,即推动企业走向世界,实现品牌价值的跨越式发展和“二次腾飞再创辉煌”的宏伟蓝图。

对此,他有自己独到的见解,如果一个大型企业在新时代不紧跟政策,不牢牢把握市场风向,不求创新,那么它面临的将是被淘汰的命运,面对当前形势,集团坚持以自主创新为企业发展根本,以科技创新为企业发展基点,利用信息化管理平台,实现能源自动化和软件技术相结合,打造人民5.0智慧产业园,将传统制造业转变为高质量智能制造产业。同时践行“绿水青山就是金山银山”的发展理念,在探寻可持续发展之路的同时,通过科技革命,把自然资源、废物资源变成能源,发展空间巨大,中国强就是技术强,中国富就是能源富,要技术革命保护资源和能源,一代比一代好,一代比一代强。

今年已是人民电器集团走过的第35年,站在新起点,相信郑元豹还将书写人民电器集团新的传奇……

“让老百姓都能住上一套好房子”，这是滨江集团朴素的信条，也体现出一家企业的美好姿态、一种自我追求。

滨江：让百姓轻松住上好房子

◎文 / 胡灵波

在浙江，滨江毕竟是滨江。

这家具有鲜明特色的浙江头部房企，保持了近30年的稳健增长，堪称房地产界教科书级的存在。

作为一家典型的区域深耕型房企，浙江，是滨江的福地；“滨江出品”的房子，又是浙江购房群体心中的品质代名词。

深度解读滨江的“成功学”，不仅在于对行业的深刻洞察，在不确定性中谋求长远，还在于企业自身扁平高效的管理路径、强大的分供方支持，

以及始终如一注重品控和细节的产品力初心。

地产下半场，当行业竞争从冲刺跑变成了马拉松。拥有行业领先的深耕能力和深耕效应，“长跑运动员”滨江的“后程发力”同样值得期待。

一家相关者都喜爱的企业

美国著名学者拉金德拉的《美好企业》一书中，关于美好企业是这样表述的：通过将所有利益相关者群体的利益纳入其战略一致性考虑，从而

使自己受到利益相关者喜爱的公司。

滨江就是这样一家美好企业。和业主、合作伙伴、员工等相关群体保持着良性的真诚、互惠互利的持久关系，这种关系也反哺给滨江更低的成本、更高的质量、更适应公司的需求，以及更多的发展机会。

对待业主，滨江珍视“金杯、银杯，不如业主的口碑”，永远对品质怀有敬畏之心。

2002年，滨江拿下金色海岸地块，滨江集团董事长戚金兴说：“要对得



湖州十里春晓



起这样的一块宝地，要对得起长期关心、支持企业发展的各级领导、朋友，更要对得起每一个业主。”相隔10多年之后，我们再回看当年这个项目，依然是钱塘江边的经典作品，在日新月异的都市中依然能感受到它带来的视觉美感和体验震撼。

2012年，杭州楼市进入低迷期，一些房企为了“活下去”进行“降价减配”，滨江却坚守品质底线。低价入市的曙光之城交付之时，数十万元的加拿利海枣树、养眼的“蓝宝石”泳池、石材干挂结合铝板的立面设计、双精装修入户大堂……让做好“减配”心理准备的业主心悦诚服：滨江是“良心房企”。

对待合作伙伴，滨江要求即使利润摊薄，也要守住底线，把品质管控好。同时，又持有“利他”之心，承诺合作方“把活给干好了，就算项目亏本，也保证你们有钱赚”。于是项目的总包、分包、分供方、第三方、资方心底踏实了，做出了让市场赞扬和嘉许的产品。

对待员工，滨江给出了“长达19天的春假”等令人羡慕的待遇，企业文化影响下形成了员工高度统一的使命感。不足1100人的员工数，2020年实现销售额1366.5亿元，人均产值1亿多元，战斗力超强。

有人说，滨江的成功不可复制。这是一个企业家品牌，以多家10年以上分供方支撑，多年开发的资源积累，由扁平高效的管理路径解决问题的完美机器。

久而久之，口口相传下，向滨江学习就成为了一种行业“现象”。

深爱且深耕

为美好浙江“做加法”

互联网界有种说法：当你在一个典型用户的身上，思考足够深刻、服务足够周到、体验足够极致的时候，你只需要总结方法、标准，然后严格复制，获得100万用户并不难。这个理论同样适用于房地产业。

为什么滨江的楼盘好卖？归根结底是滨江用匠心将品质做到了极致。

浙江市场上，滨江有诸多创举：浙江地产界真正意义上的精装修住宅，出现在滨江；江南地区少见的热带风情园林，也在滨江；免费的小区会所泳池配套，滨江同样先行“试水”。

滨江还是一些国际品牌在中国的初期合作伙伴，厨房电器中的“劳斯莱斯”的嘉格纳，门窗界的“奔驰”德国旭格门窗，空调界的龙头大金VRV中央空调等，都是滨江的长期合作者。

基于对理想人居的精致研磨，对完美细节的匠心铸就，滨江目前已经建立了四大类十六大系列51个版本的产品标准化体系，这些贴有滨江特属品质标签的丰富产品，纷纷花落浙江省内及部分省外城市，并以标杆式项目塑造着人居新时代。

在绍兴上虞，当初卖1万元/平方米的城市之星项目，配置几乎媲美杭州的高端华宅，七八年过去了，依旧是上虞当地极好的房子。

在嘉兴平湖，滨江的万家花城，历时7年，平均日销1000余套，总共卖掉了1万套，在县级市创造出一个百亿元销售“神盘”。

在湖州，滨江的第一个项目十里春晓交付即轰动。

在金华，一度转身离开的滨江，因为留下的金色蓝庭项目，被当地购房者念念不忘。时隔多年，滨江再度入婺，受到当地市场极大的追捧。义乌壹品三期开盘，就占到了义乌全年八分之一的销售额。

在购房者目光挑剔的温台地区，滨江开发的乐清金色家园拿下了当地年度双料冠军，逢加推必售罄，创下单日交付766套的成绩；台州的悦湖蓝庭是今年上半年台州楼市的销售套数冠军，温岭的万家之星交付时获得业主100%好评。

在大本营杭州，“双限”政策下，明知滨江的楼盘是超低中签率、极难买到，大多数人仍然会将其列入摇号目标。

无论是杭州，还是浙江的县级市，只要是滨江开发的楼盘，从步入小区那一刻，就能感受到特有的滨江元素：国际一线品牌的高端配置，精工细作的考究工艺，蓝宝石泳池、亚热带风情园林、双精装大堂等经典元素，让人从心底发出“毕竟是滨江”的赞叹。

从浙中的金华到浙北的湖州再到浙西的淳安，从浙东的宁绍到浙南的温台，滨江深耕每一座城市文化历史、人居习惯、当地风俗，以远远超过客户想象的产品，体现出对每一座城市的诚意，兑现滨江“住上一套好房子”的品质承诺。

滨江的“回头看”

每个部分都改进1%

孟子言，“尽其心者，知其性也。”在地产界，大胆的求新和极致的

诚意，往往意味着更高的成本。

同样的工艺和用材，滨江坚持要用心好几倍去细细雕琢。以滨江在项目上采用的超大落地玻璃窗为例，仅此一项，造价就要比一些普通楼盘每平方米多出2至3倍的成本。

“边际增益理论”表明，把某物件每个分解出来的部分都改进1%，汇总起来之后，整体就会得到显著提高。从滨江四代精装修高端住宅产品的演进过程中，可以看到滨江将此原则运用到极致。

滨江的楼盘，卫生间的防水要求高于规范，可以避免墙面起潮；考虑到江南的梅雨季，采用的墙布成本更高，防霉性更强；占到全屋面积的10%至20%收纳空间，被作为硬性追求，有些户型收纳点达20多处；厨房的窗被改成手摇式，更适应中国女主人在厨房的操作……每一处看似细小的改变，都暗合着滨江对人性化的尊崇，并给业主带来更为愉悦的生活体验。

去年，戚金兴带领公司区域总，花了一年多的时间，进行“物业回头看”，从物业自查开始，到项目公司跟进，董事长亲自带队检查，再反馈给区域公司改进。在一遍遍的复盘，滨江的楼盘施工体系有了一套更完整、可参照的标准指导手册。

戚金兴认为，造房子的人“回头看”，能够让想象中的好房子和客户入住后的真实体验产生对应。比如，景观草坪上铺设石砖，看起来很美，后期发现这样容易让女性的高跟鞋嵌入，于是改进。又比如，迎合现代女主人需求，卫生间预留出放小冰箱的位置。再比如，发现住户的入室连廊，



义乌滨江壹品



乐清滨江金色家园

雨天容易湿滑，后期特意铺上了防滑瓷砖。涉及在景观、门窗、公共大堂装修、配套生活这些客户敏感点上，滨江坚持加大投入；涉及屋面、卫生间、墙面的防水工程，滨江又要求每一道程序都做到位，“最多修一次”。

与此同时，滨江的物业服务与配套也赢得了很多业主的认可，物业管理费收缴率以及业主综合满意率均达到98%以上。

凭借“产品能力、管理能力、服务能力”三张金名片，一个个给硬件做加法、品牌做乘法的成功案例，在时间积累中发酵的“滨江效应”，为这家有着29年征程的浙江房企，赢得了无尽的口碑与赞许。

“让老百姓都能住上一套好房子”，这是滨江集团朴素的信条，也体现出一家企业的美好姿态、一种自我追求。（本版图片由滨江集团提供）

在任峰看来,未来,体验感、仪式感、参与感将成为餐厅的核心竞争力,所有跨界混搭的新商业模式都应以消费者的“生活方式”为考虑点,注重消费者的体验感和参与感。

西子火锅宴任峰: 跳出餐饮人的眼光看餐饮



任峰 杭州西湖西子火锅宴餐饮管理有限公司董事长

民以食为天。作为第三产业重要行业之一,餐饮业与百姓生活息息相关,发展至今,已不仅仅是解决温饱,更承担着传承中华文化、助力经济发展的重任。

目前我国餐饮行业已进入成熟阶段,增长势头不减,整体水平逐年提升,综合水平和发展质量不断提高,发展步伐加快。同时经历多年的发展与市场竞争,中国餐饮业发展已经进入了投资主体多元化、经营业态多样化、

经营模式连锁化和行业发展产业化的新阶段,中国餐饮业的发展势头持续强劲,发展前景更加看好。

随着时代进步,餐饮行业不断涌发出新业态新机遇,跨界混搭、多业态融合成新蓝海。2021年,一位企业家为我们推进餐饮业与多行业跨界融合发展注入了新的动力。他就是现任杭州西湖西子火锅宴餐饮管理有限公司董事长任峰,一位深耕餐饮行业十余年,成功打造了“西子火锅宴”品

牌的优秀浙江企业家,他立志将“西子火锅宴、晴西子邮轮日料自助、西子优选”打造成杭州集人文与餐饮为一体的金名片。

品质+服务=品牌

说他是传统餐饮人,并不贴切。

他更像是后起之秀,正在打破传统行业的边界,创造新的消费场景。

在有独特底蕴的杭州萧山,也有自己的餐饮江湖,当地的高消费人群,

一直以来，大多餐厅都是以本地菜加上江鲜和海鲜结合的模式。

任峰开自己的第一家店时，也是如此。这个精明的管理者和具有敏感眼光的主人，他对食物的直觉是带有审美性和品质感的。

就像刚开店那时，当地客人还不分白蟹和红膏蟹的区别，更不分蟹的品质还有三六九等，任峰从舟山产地直发到店的食材，会告知客人，选用的品质都是最高等级的。

食材的信任背书，是无法取代的，现在西子的很多客人都是从最早那时培养起来的。

众所周知，前几年高端餐饮比较难做，很多投机型的餐饮品牌先后纷纷折戟。

大多品牌在艰难行走的时候转型，任峰逆势而上，坚定不移，以食材为先，死磕品质，是自己手中紧握的砝码。

那些曾经质疑他的人，现在都成为了他最忠实的客人。

从2015年转型的西子火锅宴，从湘湖到钱江新城，再到西湖边，一路向西的逐步扩大，虽然价格不便宜，但每家新店都有不少拥趸。

不少人殚精竭虑没有完成的，任峰带着团队，做到了。当然，这其中也有他们为之而坚持的东西。

“不管我在不在店里，你们吃到的食材都是一样的。”任峰坚持选用生猛海鲜和高品质食材。

“别人家的海鲜鲜活就好，而我们家选来的要达到生猛的状态。”一个负责海鲜池的老师傅，从品牌初创到现在，一直兢兢业业坚守岗位。

有舍才有得，至真则至美，任峰

一直相信“品质+服务=品牌。”

食材为先，本味呈现；高质量的服务，留得住客人。

疫情之后的餐饮，即脆弱又强韧，阵痛与新生，转型与自救，本都是常态。

在很多餐饮人交织着焦虑和彷徨的时候，西子火锅宴一人一锅的模式，复苏态势不错。

“顾客所见即战略”。

懂得人性能懂得生存，一个餐饮品牌的好口碑，不仅来自食材本身的品质，还有每一个员工恰到好处的服务。

用心与热爱，是会传递给客人的，魔鬼都在细节之中。

餐饮人 or 企业家

任峰他常说，“跳出餐饮人的眼光看餐饮。”

记得2015年建设一路的全乐房租到期的时候，他同时拥有四家做土菜的餐厅，已经学习了几年金融的任峰，坚持认为做企业要有差异化。

这个时候他便认定，转型的时候已经到了。

餐饮本该是百花齐放的，每次出国考察，特别是在日本，他感知到很多餐饮品牌诠释了“小、精、美、专、尖”。

对于自己的品牌，也开始有了逐渐清晰的思路，“做火锅。”用自己擅长的方式，去诠释“高、精、尖”。

西子火锅宴就这样应运而生了。他每一次的突破，都如此大胆。质疑声越强，干劲儿越大。而也是这个时候开始，任峰想的更多的是商业模式创新和迭代，他不再定义自己只是

餐饮人，而是管理者，或者说是企业家。

作为一位优秀的餐饮企业家，任峰酷爱读书，经常手不释卷，每次乘飞机出差途中或是空余时间，任峰几乎都在读书，学习已经成为他生活和工作中非常重要的部分。

他说：“在互联网时代，一切变化太快的，有些东西自己不认可，可能就来源于自己的知识匮乏与信息匮乏。而一个错误的决策不仅会失去机遇，甚至将企业推到万劫不复的境地。”

任峰称自己为“定位迷”，他办公室里最多的就是关于定位战略的书籍，只要一有空他就会认真阅读，几乎书本上每一页都有他写的笔记，他说只有精研细读、反复钻研，才能做到全面理解、融会贯通。

“学习，是以对未来的理解，来指导现在的工作。”

餐饮企业的竞争每次都会聚焦到餐饮本质的竞争，任峰却说“餐饮真正的赛道不在餐饮，在零售”。

“餐饮+零售”的概念，他早在2013年就提出了，这些年自己的发展方向和路径，他对消费者的核心诉求有了个更深刻的认知。

所以在2018年，他们推出自己的“西子优选”。这个线上零售的平台，客户的黏性更强，拓宽餐厅营收渠道和消费场景，摆在餐饮人面前的挑战已不断加码。

说到底，餐饮人的竞争对手有且只有自己。

任峰的下一个目标，不仅是要让西子从杭州走出去，更要做一个类金融平台，直接站在行业的前端，只有一路摸索、一路向前。

新餐饮·新机遇

新消费、新观念、新零售给新餐饮带来了翻天覆地的变化,越来越多的商业模式向人们的生活方式靠拢,人们也越来越重视消费体验。

任峰说:“未来餐饮业不会是简单的吃喝,能否玩转跨界、互换资源将成为餐饮长红的重要因素之一。”。

在未来,“体验感”、“仪式感”、“参与感”将成为餐厅的核心竞争力,所有跨界混搭的新商业模式都应以消费者的“生活方式”为考虑点,注重消费者的体验感和参与感。

任峰表示,公司正在积极寻找合适的跨界融合发展机会,通过跨界博采众长,共享各个行业的资源,凝聚

自身独特的优势,实现企业长远发展。

任峰身上有着新一代浙商的气质——年轻而不失沉稳,热情却不会冒进,有大胆的想法,也有踏实的作风,在理想和现实、传统和时尚、稳健和创新的一次次碰撞中,坚持着自己的方向。⁷



西湖边的醉白楼,现为西子火锅宴西湖店



西子火锅宴湘湖店

鼎香餐饮：打造适合中国人口味的餐饮品牌

1999年，宣跃香女士带领鼎香的原始创业团队在文三路电子一条街创办了“红草莓”快餐，为当时杭州互联网的弄潮儿们提供每天的一日三餐，从那时起，红草莓快餐成为了一杭州互联网人的创业记忆。

“在阿里的20年周年庆上，红草莓被作为阿里成长的见证者。”回忆起一路的创业和守业，宣跃香深有感触。“这20年来，我们做得很认真。每一份菜，每一粒饭，我们都在尽最大的能力来保证它们的安全健康。”而现在，女儿宣轩已接班并成为鼎香的新好掌舵人，继续鼎香的“味道”。

悉心烹饪只为份份安心，二十年如一日，只为坚守一份承诺。正如鼎香官网首页所展现的标语：这20年来，两代人，确实守住了这一份本心，这一份承诺。

鼎香餐饮成立于2001年，公司下设团餐配送、食堂托管及食材配送三大业务板块，注册有顶顶香快餐（集中配餐）、红草莓A+（食堂托管）、红草莓鲜配（食材配送）三大品牌。公司拥有滨江中央厨房、西溪路配餐中心两个集中生产加工场地，占地6000㎡日均产能50000份。包括10余条热链、鲜食产品生产线，可满足大型企业、大型活动的用餐需求。拥有托管门店10余家。

在团餐的细分赛道领域，鼎香是起步较早的公司。它是为阿里系餐饮



供应19年并为阿里的各项重大活动提供餐饮配套服务的一家公司；是为海康威视供餐以及提供食堂托管服务18年的合作伙伴；他们为杭州市教育局提供学生营养配餐11年……可以说，在团餐的健康安全方面，鼎香做到了极致匠心。

但鼎香在发展的过程中，也遇到了一些社会性问题，在这个商业快速迭代、创业模式纷至沓来的时代，行业不规范、部分企业的低价竞争等，都让鼎香在坚守初心的道路上显得艰难而可贵。

2009年，基于热菜温度要求在75度以上，但食品车间一般要求恒温，这成为了团餐行业的一大问题。宣跃香经过反复思考，率先参考北京奥运场地的微波隧道二次加热方式，引进了全省第一台微波隧道。后续跟风者相继而起，但隧道的长度以及细节温度，却参差不齐，而整个行业无法达到细分化的正规。宣跃香觉得非常可惜，她希望团餐行业能携手并进，规范化推进，方能一起为中国百姓提供

健康、美味、价优的好团餐。

在这两年疫情背景下，消费者对于健康和卫生有了更高的认知，对于品质和服务也越发重视，鼎香的经营因而逆势上涨。通常渠道化集中采购的团餐领域，得益于多年来积累的良好口碑，鼎香获得了更多的订单。

疫情也提醒了鼎香团队，在低头做事的同时，应该致力于用信息化的手段进一步提升公司经营水平。“这次疫情中，公司凭借之前刚刚上线的一套团餐信息系统，解决了很多难题，保证了外部订餐可以通过网络、微信、电话等等平台与外部公司、平台保持信息互通，订单信息通过系统汇总大大提升了效率。”另一个方面，餐饮行业一直以来各自为战的情况很普遍，“这次疫情中，我们感受到了餐饮协会，各行业服务商，供应商共同努力给企业带来的支持。”

“我认为，在这个餐饮寒冬更应该抱团取暖，整合各家力量，服务好员工、服务好企业，回馈社会。”宣跃香如此总结。

据悉，鼎香将继续秉持“工匠精神”，深耕团餐行业，同时将运用更年轻化和互联网思维，在保证食品安全健康的基础上，探索信息化、数字化、物联网，将服务、生产、消费者的距离拉得更近，致力于引领和开拓团餐行业的未来。

三赢人力：资深 HR 的相亲新玩法

◎文/陈智燕 卢恩伟

作为人力资源服务界的优秀“老兵”，杭州三赢人力集团又出了个“别样”的新闻：新晋为优秀“红娘”！11月7日，2021杭州国际人才交流与项目合作大会开幕，经过现场路演、激烈角逐，公司新开发的“赢爱吧”，作为人力资源服务的创新项目，被市委人才办、市人社局评为了2021杭州人力资源服务和产品创新创优路演十强，还捧回了20万元奖金。公司创始人王莉欣喜地和我们分享了背后的故事。

资深 HR 的相亲新玩法

“赢爱吧”是三赢人力新开发的创新型婚恋交友平台，此次能脱颖而出，是因为它不同于其他相亲平台，有三大优势。首先，它是完全真实的。单身人员数据库会由名企HR们上传，保证资料真实性和安全性的同时，也避免了婚托、诈骗等乱象，精准地解决了婚恋交友行业痛点。其次，它可以做到精准匹配，会员注册之后，平台将会根据本人做出相关的雷达图和画像，以便更精准地匹配对象，交友也更有方向感。第三，它还提供专业情感顾问，陪伴式、公益地提供情感咨询，在此基础上开设情感课程和情感论坛，提供全方位的情感陪伴。

作为“相亲服务”的创新平台，赢爱吧有新玩法：它欢迎社会上的红娘加入，共创，分佣，增加赢爱吧的活力；而丰富而有品质的线下相亲活动，往往是和地方或机构的工会、妇联、



团委等合办，用公益的方式推动他们的“相亲”工作，也为场地做增值服务，实现合作共赢。“这是我们三赢人力的逻辑：一定要多方共赢。”王莉说。

工作和恋爱 服务两不误

深耕人力资源服务15年，三赢人力怎么就跨界到了相亲领域？王莉表示，找工作和恋爱成家都是人生中的大事，人力资源和相亲在某种程度上来说是相通的。传统婚恋平台是做2C的，三赢则是把人力资源服务所累积的企业、政府机关等资源，整合连接，打造成一个资源池、情感圈，开展2B+2G的服务模式。“我们希望成为留住人才的方舟，让更多的人才在赢爱吧牵手，从此留在杭州；赢爱吧不仅是一个交友平台，还有婚恋导师、恋爱测评、情感课堂等特色服务，希望成为一个滋养婚恋价值的牧场，致力于重塑婚恋市场价值观。”

赢爱吧自去年12月份上线以来，现已有了八百多个真实用户会员，今年四月份开始增长数量在百分之六十以上。同时也做了将近一百场的线下

活动，每场参与人员在四五十人，并有三四对能成功牵手。

人力资源公司的迭代升级

为什么最近才开始涉及相亲业务呢？王莉表示，一个企业的发展和它的基因密切相关。有工匠精神的企业，就会以产品和服务为导向，行稳致远。她本人HR出身，注重企业运营的规范化系统化，她认为企业发展需要一步步脚印，有序地迭代升级。

王莉回顾，公司创业以来经历了三个阶段：2006年创业到2011年左右，主要业务是派遣和外包，做最基础的人力资源服务；从2012年开始，进入培训和咨询领域，成为外包和派遣赛道的升级；第三个阶段，从2020年开始，公司推出了两大移动端新产品——“招聘匠”和“赢爱吧”。互联网化、信息化、数字化是不可逆转的时代趋势，这是三赢第三阶段的产品布局，也是新时代的产物。

“每个产品都有它的生长周期，一个企业要不断地生存和发展，一方面要把基础落扎实，另一方面需要不断迭代和升级的产品，这样才能适应不断变化的市场；你的创新能力才能不被束缚，才能不断引领着企业向更高的地方发展。”王莉表示，赢爱吧就是他们在深耕人力资源服务的基础之上，所做的创新升级；未来致力于实现人力资源和婚恋交友之间的双轮驱动、良性循环。

向正科技：穿越时空， 连接过去、未来

◎文 / 方博安

11月18日上午，笔者一行来到杭州向正科技有限公司，实地感受了虚拟现实(VR)、全息成像、增强现实(AR)等数字化技术应用，多元化显像设备、信息化实时展示平台，向正科技之行，丰富交互体验之行。

向正科技成立于2009年，是一家集展陈、智能化、大数据驾驶舱系统的综合性集成商，为智慧场馆、智慧楼宇、智慧园区、大数据驾驶舱等提供集策划设计、空间规划、系统开发、技术支撑、施工安装及售后服务为一体的一站式解决方案。

在“云展厅”赛道经过多年的深耕和发展，公司行稳致远，产品线日益丰富，终于迎来厚积薄发。这两年公司平稳发展，人员规模越来越壮大；今年总部也乔迁至杭州市上城区西子智慧产业园，装修一新，充满AI体验感。

向正科技成立10余年来，已辐射全国建立1000多家标杆案例，在安恒、聚光、电信等多个企业场馆建设中，应用智能集中控制系统、大屏矩阵切换系统、多屏联动系统、移动端摄像头等，在企业视频监控、智慧城市基础设施、物联网等方面给出多套专业场景应用解决方案。

除此以外，向正科技也在为全国的数字乡村、特色小镇、科技馆做持续服务，尤其是特色文旅小镇类项目，



浙江向正控股有限公司董事长兼总经理郑樟银

比如在安顺特色文旅小镇的创意上，向正结合安顺的历史遗产、特色商品、特色美食，用现代质感、国潮风格的创意与当地业态紧密融合，结合灯光装置点缀出口长廊，使长廊成为沉浸夜游与商业街的转换枢纽，让游客从唯美的光影夜游穿越回到现代的繁华集市，作为商业街的精彩预告，既起到承接游客情绪、渲染主题氛围的作用，也用视觉的美感激发游客的兴趣，引导游客前往消费。

“现阶段，我们会把精力投放在城乡文化元素多馆联动等业务上。”向正科技总经理郑樟银向我们介绍道。科技馆类多媒体数字展厅能以最新的设计理念 and 展示技术，将过去的历史、

人物、物品重现，通过数字展项互动以及最前沿数字内容观赏模式，让参观者根据历史时间轴，如同时光倒流一般，体验一段耐人寻味的科技文化之旅。

据悉，向正科技目前正计划通过将城市特有的地域符号文化放大，与现代科技做有效融合，多方位运用互动多媒体数字展项、规划类电子沙盘、全息投影技术、环幕显示系统等创新数字展示手段进行多馆联动，凸显城市整体文化元素，生动展现城市的“过去、现在”，再结合畅想城市未来做规划预设，通过文化软实力的包装，打造文化IP，联动经济效益，带动城市创收，文化自信才是真的自信。7

创邻科技：“图数据库”赛道里的领跑者

◎文/卢恩伟 陈智燕



浙江创邻科技有限公司 CEO 张晨

见缝插针，经过多次相约，难得相聚。11月10日下午，笔者一行来到了浙江创邻科技。公司创始人张晨表示，这几个月办公室待得太少，就像打仗一样频频出差。才刚回来，后面几天又都已排得满满当当，公司的新一轮融资正在蓄势中。

“哪天退居二线了，我都可以去做专业FA了！”张晨笑着对我们说，公司在大数据与人工智能领域底层支撑系统——“图数据库”赛道里的领跑状态，得到了众投资人的青睐；同时，创业如逆水行舟，这个行业在快速迭代，所以需要不停地快马加鞭，才能保持优势，形成质变。

这一名顶尖的海归博士，美国运通首席大数据科学家，现在忙于探索和领导那些并不是他研究范畴的事务：管理、业务、谈判、融资、开拓市场……

分身乏术，挑战无数，但都胜任过来了。创邻科技也在这几年实现了厚积薄发，今年2月又完成了数千万元A+轮融资，由腾讯产业生态投资领投。

创邻科技是国内首家全自主知识产权商业化图平台供应商，核心产品Galaxybase“图数据库”解决了关联数据实时存储、查询、分析、计算的难题，能实现处理多维数据的高效关联查询，尤其适用于通过数据关联洞察商业规律的应用场景。

这样的黑科技背后，是创邻的豪华团队：多位国家领军人才、浙江省领军人才、海归大数据专家、数据科学家及国内外名校博士、硕士等高精尖人才。公司拥有专利软著30余项，其中美国专利1项，也是目前世界上唯一一个获得授权的图数据库平台、系统、方法美国专利。海量异构数据深

链查询及关联挖掘性能达国际领先水平，较传统技术有千倍以上提升，也是目前市面唯一一款在线支持万亿点边大图的图数据库产品。

同时，公司已为金融、互联网、能源、政府等行业多家头部客户提供服务，并参与广东省天河2号超算平台，中国信通院、中国信息化标准委员会图数据库白皮书及标准制定等多个国家和省市级项目，得到客户和业界的广泛认可，保持着“图数据库”领域领跑者的地位。

张晨表示：因为这个行业非常专业，所以在社会上，它可谓是鲜为人知。但是它已实实在在赋能和应用于我们生活中的很多场景。“未来一定会有更多的人了解我们；最重要的是，通过我们的技术推动社会的发展。”张晨对此信心满满。



老合兴洋服：安静地做一家百年老店

◎文 / 季紫微 卢恩伟

在凤起路与中山北路交叉口一隅，没有市中心的喧嚣，老合兴洋服公馆安静地伫立。这里陈列着各式各样的定制服装、领带、耳环、袖扣等配饰，室内的装修也处处透露着英伦气息，二楼还有一个小型博物馆。11月16日上午，笔者一行走访到此，老合兴洋服总经理沈曦身着西装，一边泡茶一边和我们静静讲述着老合兴洋服的前世今生。

公司至今一直延续着经销世界名厂面料和定制各式西装的经营战略，凭借在该行业极为深厚的经验积累和良好的口碑，公司经销的面料和工艺受到了各国政要的青睐，各行业的成

功人士一直以拥有老合兴的西装而自豪。“老合兴”品牌已然成为反映顾客尊贵气质和高雅品位的代表之一，定制洋服拥有美好的市场前景。

“做好充足的准备去做一件事，好过半途而废。”沈曦告诉我们，老合兴洋服的发展，追求行稳致远。因此在这两年受疫情影响的大背景下，公司的应对有条不紊，并保持着良好的现金流和发展节奏。公司的时下经营战略有三：一是控制企业成本，保证企业稳定健康发展。二是注重培养新品牌 robin&chen。老合兴洋服的主要客户群体集中在80、90后群体，该品

牌通过创新服装样式，从原来的正装向全品类男绅装产品定制转变，使受众群体越来越年轻化。三是注重客户维护。老合兴洋服除了有着高品质的服装，更加注重高品质的服务，其在客户维护上的成本和心意上，也不容小觑。

沈曦一直安静地做着他喜爱的洋服定制领域，谈到服装行业的发展，他说，每个企业都会有他生存的方式，

“未来，老合兴会选择小而美，少而精的方式持续走下去；我们也将始终秉承工匠精神，致力于安静地做一家百年老店。”



六度专家：您的私人专家库

◎文/季紫微 卢恩伟

11月15日下午，杭州市坤和中心的高层，阳光灿烂。笔者一行来到了常务理事单位CGL六度专家。公司创始人李盛祥持续开拓着一个细分而充满未来的赛道——专家网络知识搜索。

“你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能够认识任何一个陌生人。”李盛祥如此解释“六度”理论，而他的“CGL六度专家”，则是一个“专家网络知识搜索”平台，可以笼统理解为，这个平台致力于提供和匹配各种你所需要的专家。这个行业，时下国内还很小众，但国外已经发展多年；而开拓之，充满了未来。

这两年，公司也迎来了蓬勃发展。

与平常的知识付费分享平台不同，CGL六度专家针对的客户通常是行业内的头部公司、咨询公司以及一些大型金融机构，针对客户需要快速了解某个行业或公司的需求，匹配对应的专家进行访谈，收取中介费用。

巨头公司所要做出的战略决策与投资往往需要更丰富更专业的专家意见，这种刚需一直存在。但是受限于服务对象，导致了整个市场对专家咨询认识度不高。基于此背景，李盛祥带领着团队首先从头部客户入手打开市场，增加业务量，提高流量，并逐渐积累专家与行业资源。

“人与人之间的对话收获是最高

效的。”李盛祥表示，“我们不需要帮客户去做咨询，而是由我们提供的专家去做咨询。”六度专家只服务于“被教育的人”，李盛祥把之分为两类：一是早年在华尔街投资机构或者战略公司等高端平台工作过的人；二是以前接受过此类服务的人，也就是通过对话解决过别人或自己的问题的人。

当世界步入知识爆炸的时代，乘着大数据的东风，这股专家网络的星星之火终将成为一片燎原之势。在时代里每一个身不由己的个人，终将跨过“六度”的分隔，找到彼此之间的关联，连接起“人与人背后的知识”，构建出未来商业社会下的人智交互平台。

正泰将勇担使命，发挥产业优势，以创新开放式生态链、建设光伏富民样板工程、打造产业孵化平台等为抓手，探索可持续发展的共同富裕路径方法。

南存辉：共同富裕怎么干？



11月1日，全国政协常委、全国工商联副主席、正泰集团董事长南存辉作为民营企业代表在2021中国（温州）新时代“两个健康”论坛上发言。

南存辉表示，正泰坚守初心，共谋发展，勇担使命，积极响应“共同富裕”号召，发挥产业优势，以创新开放式生态链、建设光伏富民样板工程、打造产业孵化平台等为抓手，探索可持续发展的共同富裕路径方法。

树立命运共同体理念，带动产业链做强做大。公司通过帮扶供应链上下游企业、完善行业渠道营销网络体系建设，与合作伙伴打造命运共同体，带动数十万人就业。实施“一云两网”战略，打造行业生态圈整体数字化云服务体系，赋能行业智能化升级，推动智能制造产业化发展。

以奋斗者为本，打造价值共享文化。推行骨干员工股权激励制度，打造价值共享文化，实施“双培计划”，

把能人培养成股东，把股东培养成能人；逐年实施股票激励计划，扩大富裕群体；不断完善工资分配制度，充分调动各类人才创造财富的积极性、能动性，让员工共享企业经营发展成果。

创新光伏富民模式，助推生态增美、农民增收。在全国建成逾50万户农民屋顶光伏电站，带动大量就业，助力乡村振兴和共同富裕；创新“光伏+”环境治理模式，结合当地区位优势发展特色产业，拓宽增收渠道；建设分布式工商业屋顶光伏、BIPV建筑一体化光伏，帮助企业实现节能减排降本增效。

打造产业孵化平台，助力创新创业。在政府政策支持下，投资建设科技创新孵化园，助力双创；发挥龙头企业作用，以先帮后，以大带小，实现合作发展、共同富裕。孵化园区实现总营收近100亿元，就业人员达2

万多人，入驻企业400余家，其中3家主板上市公司，10余家拟上市公司和独角兽企业。

此前一天（10月31日），南存辉在以“传承接力、续写创新史”为主题的2021“温州民营企业节”上表发言，他深情回忆了三年前习近平总书记在民营企业座谈会中“民营企业和民营企业家是我们自己人”的暖心话语，并提出四点倡议：

一是坚持创新驱动，激活第一动力；

二是坚持绿色低碳发展，厚植生态底色；

三是拥抱两个健康，创造更大价值；

四是积极反哺社会，助力共同富裕。

南存辉表示，在新一轮科技革命和产业变革中，民营企业家要继续弘扬温州人“敢为天下先”的创新精神，珍惜当下宝贵的发展机遇和优越的营商环境，抢抓转型发展等窗口机遇，积极践行“商行天下”“义行天下”“善行天下”，扎实打造新时代温州产业数字化、数字产业化发展新优势，为温州绿色低碳高质量发展贡献力量，在高质量发展中实现共同富裕的美好愿景。[7](#)



共同富裕应当是每个企业应该去做的事情，企业经营之道和慈善公益之道是相通的，第三次分配的社会意义大于经济意义。

王均豪：共同富裕的思考探索

10月28日，全国工商联农业产业商会会长、浙江省浙商研究会副会长、均瑶集团总裁、均瑶健康董事长王均豪应邀出席“德裕胡润全球世纪慈善家榜单发布暨中国家族传承论坛活动”，并在主题演讲环节发表了题为“共同富裕的思考探索”的演讲。

王均豪在演讲中表示，共同富裕应当是每个企业应该去做的事情，企业经营之道和慈善公益之道是相通的，第三次分配的社会意义大于经济意义。古人说：“有力者疾以助人，有财者勉以分人，有道者勤以教人。”王均豪的老家是名将戚继光抗击倭寇的历史文化名城，最近在建设，他给村里捐了1000万元，还画了一张图纸给村里建设参考。王均豪说“人不能忘本，我们每个人都需要回自己的家乡看一看，找一找乡愁，特别是要去帮助乡村振兴，把我们在大城市见过的事情，把我们的智慧用上去。”

30多年来，均瑶集团已累计投入50多亿元用于光彩项目帮扶，3亿多元用于各种公益活动和慈善事业，并将“百年”理念延伸到公益教育领域、兴办学校、乡村修路、汶川地震时捐助物资、疫情时采购防护服口罩驰援武汉，助力共同富裕。

均瑶集团将始终立足于社会责任

的高度，架构企业发展的长远战略。将企业走向与国家的产业导向结合在一起，将个人的命运与国家的发展结合在一起，将承担社会责任作为企业应该肩负的一种分工。企业的首要任务是要做好经营，而且是在法律许可的范围内创造财富、创造就业，努力推动科技创新，取之于社会，回馈于社会，让整个社会共同发展，这样企业自身才能够有长治久安、基业长青的发展。

回眸历史，1994年，均瑶乳品公司成立，乳品市场，风波种种，而均瑶乳品一直洁身自好。王均豪说：“任何一个行业的发展都有波折，这是非常正常的，眼光长远的企业会把品质的把握经得起市场的考验。”说这话时，王均豪斩钉截铁。开发新产品时，王均豪会跟家人聊准备推出的益生菌产品，以及产品在护肝上的作用。

从“家人想吃的产品”到“企业生产的产品”，王均豪演绎了现代版的“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”，这是良心，是责任，更是做企业“生意经”的真谛所在。

今年世界肠道健康日，均瑶健康发布了新品益生菌UE君，其中富含更适合中国人肠胃的功能性菌株，均瑶

健康上市一周年之际，更是推出了多款国际专利菌株独家运用的战略科技新品，“畅饮爽”和“青幽爽”，其中富含国家发明专利菌株CCFM1118，帮助有效预防或抑制幽门螺杆菌，和“中国护肝益生菌”——CCFM1107，一株能够缓解慢性酒精性肝损伤的菌株，目前已获得中国、美国、英国等国家专利证书。在研产品，如抗衰老、降胆固醇减脂等功能性益生菌也将陆续上市，形成科技专利菌群系列产品。

流水不争先，争的是滔滔不绝，滔滔不绝，才能成就大江大河。王均豪说，家庭微信群名就叫做“良心之家”，一个“和谐之家”“良心之家”，才有阳光，才有生机，生活才能美好有意义。有生机生活，就是家庭要搞得好好好的。他说“家和”才能“企青”。集团设立了爱建联合家族办公室，是爱建信托为贯彻国家战略，回归信托本源，履行社会责任而设立的。通过运用信托工具，帮助企业为社会创造价值的过程中保驾护航，同时保障家族家庭的有序传承，把家族精神融合进去。在公益慈善领域充分发挥信托独特的制度优势和专业的管理能力，同时凝聚社会各界爱心人士的力量，让信托的优势也为慈善公益助力。7

当下，掌握关键核心技术是一个品牌最重要的命脉，品牌要比拼的，是“数字力”。

李建华：数字赋能强品牌

这两年，买国货、用国货，已成为一大趋势。国内市场成为消费主战场，国人爱国情绪高涨，中国制造、中国品牌迎来了全新的发展机遇。

然而，当今世界正经历百年未有之大变局，新技术每天都改变着我们的生活、刷新着我们的认知。在这样的时代，我们民族品牌该如何抓住机遇，链接未来？

站在未来看现在，我给出的答案是——数字化赋能强品牌！

当下，掌握关键核心技术是一个品牌最重要的命脉，品牌要比拼的，是“数字力”。

新时代背景下，“人、货、场”的图谱发生了颠覆性变化，国民消费呈现高质量消费趋势，文化自信、舒适体验、多元的个性化即时需求成为最大特点，如何利用数字技术满足用户的个性化即时需求？万事利正在做的是“所想即所见，所见即所得，所得即虚拟与现实”，这些，已经走向实践。

最近几年，我们加大投入，攻坚人工智能等新一代数字技术研究，研发出了极具颠覆性的AI个性化专属艺术设计定制平台“西湖一号”，它可以通过与用户的情感交互，在短时间内实现海量的花型设计、智能化配色，帮助用户“用数字来定义美”，这项技术将会在近期正式发布，并由此，开启万事利的新时代。



所想即所见。

美是什么？春花、冬雪，无一不是美，但我们依旧无法回答什么是“美”，美是一种感觉，是一种氛围，是人类永恒的追寻。

但美真的无法定义吗？万事利首创“用数字定义美”，对世界各地600多位顶级艺术家的名画进行深度学习和解构，从海量的数据中读取美的规律，为“美学”赋能，建立了30万+海量元素数据库，创造出AI“美学大脑”，帮助用户把一个个的想法，用数字艺术的方式，真实地呈现出来。而“西湖一号”对于美学的深度学习，还在不断提升与迭代。

所见即所得。

美如何实现？万事利在色彩管理技术上的突破，能够通过AI的解读，快速地完成高水平的配色与构图，这是一件非常了不起的实践，因为，配

色这件感性的事，让AI来做，可以说是世界级难题，而我们攻克了它。同时数字化喷印技术和色彩恒定技术的发展，可以将人们自行设计的数字作品通过机器快速喷印出来。让“所见”真正变成了“所得”。

所得，即虚拟与现实。

美，存在于现实空间，也存在于虚拟空间。

未来，当你在万事利购买产品，你不仅可以获得实物，还可以同时拥有数字作品的正版认证。万事利将在现实与虚拟世界间完成互联共通，为用户实现多维度、多空间体验。

传播中华文化，拥抱时代机遇，引领未来潮流。当今时代，民族企业万事利，正在数字化赋能下，大步迈向“世界级丝绸品牌”的新征程！（本文系万事利丝绸董事长李建华在2021中国品牌论坛上的发言，首发人民网）



把钱谈清楚,把产权明晰,是家族企业走向美好幸福的基石。

祝愉勤:如何才能“谈钱不伤感情”?

一年的中秋前一天,一位同行好友来看我,说起自家企业遭遇的困境:身为兄长的他对妹妹十分信任,将企业交由妹妹主理业务,不料因为矛盾双方出现了重大问题。妹妹离开企业,使得团队动荡,双方家庭出现隔阂。80多岁的母亲忧心忡忡。

恍惚之间,他似乎把我当成了自己的妹妹,拉住我泪流不止。“老妹,你咋就这么不理解哥哥我呢?从小到大,不都是我带着你走过来的啊!”他对我说这话时,声音里透着深入骨髓的疲惫和挣扎。

他妹妹也是我的朋友。犹豫良久后,我还是拨通了他妹妹的电话,告诉她哥哥在酒醉中一直都喊着她的名字,我说“也许你们之间有误会。”她在电话的另一头平静地听完,反问我:“Happy(我的英文名),你和妹妹同为创业合伙人,她有股份吗?”我冲口回答:“有啊,股权很清晰。”她说:“我尽心尽力跟着大哥打拼了这么多年,业务都是我管的,团队是我带大的,可我却没有一点公司的股份,如果你是我,会怎么想?我的未来在哪里?”我一时无言以对,默默地挂了电话。

对于一家企业而言,创业者与管理团队产权不清晰是致命的问题。放眼望去,在家族成员创业的案例中,产权单一化和团队内部产权不清晰的状况屡见不鲜,这是埋藏着的隐性炸

弹,到一定的时候,只是一个小小的争吵就会暴雷。

许多创业者几乎把全部心思都投入到了企业的经营和市场拓展中,极其重视产品开发、市场拓展、销售增长,却往往对企业产权方面可能存在的问题视而不见。常会有这样的心态:创业合伙人都是一家人,何必斤斤计较,家人之间“谈钱太伤感情”。其实,不谈钱会更伤感情,还大伤企业。

由于家族创业成员内部的产权不清晰,使得一些在创业过程中发挥了重要作用乃至主导企业业务的成员,却不具有企业的产权。在企业还不大的时候,大家依托于亲情关系还可以保持团结一心,但随着企业的发展和财富的积累,家人之间由利益分配不均或者发展观点不一致,而引发情感的裂痕,最终使得家庭和企业双双出现危机。

很多创业者习惯用情感机制替代制度建设,这是不可取的。物质层面的公平公正,永远是情感维系的基础保障。在创业初期,家族成员最好就能确定股权比例,明确责权利;随着企业的发展,可以再增资扩股,引进家人以外新的股东。

在创业初期,“一个人的企业”,单一化产权形式使得企业的经营管理力量更加集中,有利于企业的生存。但是随着企业规模的扩大,企业的进一步发展更需要各种外部力量的支持,

这种单一股权模式要逐渐打破。

在静博士,不仅从一开始就非常注重我和妹妹两位创始人的产权关系,在弟媳进入公司后,我们又征求了父母的意见,把企业的产权关系进一步清晰,把弟弟、弟媳这一脉的产权关系也确定下来,哪怕只是小股东,也进行了股权注册。

静博士把“合伙”分成几个层级:创始合伙人、创业合伙人、高级合伙人、一般合伙人、创客……创始合伙人是指原始合伙创业的搭档,而创业合伙人是指在公司成熟后,向对企业发展有贡献的干部开放股份,以上两种都会工商注册。而高级合伙人或一般合伙人即根据职位、贡献、司龄享有公司股权;创客则是一种机制,让员工在平台创业,享受平台和品牌带来的红利,是一种共创共担、共享、共赢的创业机制。

再小的企业都是一个“社会”,要想基业稳固,首先就要在法律层面妥善处理,明确股权,将责任和利益分割清晰。对家人合伙创业的企业来说,必须明确合伙人的利益分配机制,核心利益需要法律层面的确定和保障,甚至关于利益的沟通模式也要有规范的形式,这将大幅度地减少发生利益纠纷的概率。

把钱谈清楚,把产权明晰,是家族企业走向美好幸福的基石。(作者系静博士美业集团董事长)

在百年变局和世纪疫情的双重冲击下，在需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力下，2022年产业链供应链将遇到哪些挑战？怎样提升供应链韧性来抵御突发性的风险，保障产业链供应链稳定？如何在畅通国民经济循环的过程中积极推进产业链供应链现代化？

多措并举保障产业链供应链稳定



对话嘉宾：许召元 国务院发展研究中心产业经济研究部副部长、研究员

程楠 中国电子信息产业发展研究院规划研究所所长

郭丽岩 中国宏观经济研究院综合形势室主任、研究员

主持人：赵 珊 中国经济时报记者

畅通国民经济循环 仍待进一步打通难点、堵点

主持人：当前畅通国民经济循环面临的难点表现在哪些方面？

许召元：当前，我国在生产、分配、流通、消费和投资等各个环节仍然面临一些难点、堵点和需要进一步优化提升的问题。

在生产方面，主要面临低水平同质化供给较多，高品质高附加值供给不够的问题。不少产业的企业数量过

多，大中小企业的市场结构不合理，优秀企业难以发挥龙头和引领带动作用。

在分配方面，既存在国家、企业、个人分配不太均衡，个人劳动报酬在初次分配中的占比相对较低；也存在不同行业利润分配不均衡，金融机构利润率高而实体经济利润率低的问题；还存在劳动者内部分配不合理的问题，收入分配还没有形成中间大两头小的“橄榄形”合理结构。

在流通方面，主要存在一些地区若有若无的市场保护问题，大而统一的国内市场还存在一定的分割。此外，电商等新兴流通渠道已经充分发展，但部分平台收费过高的问题突出，造成流通成本较高、流通环节不够顺畅。

在消费方面，主要存在市场监管还不够充分有力，特别是部分偏远地区的产品质量监管还不够，对假冒伪劣产品的打击力度不够，消费者权益保护不够、维权成本较高，消费者对



国货的信心仍有待加强,“优质优价”的消费环境还不够完善。

在储蓄和投资方面,主要面临投资潜力缩小和投资意愿不足的问题。我国储蓄率相对较高,这是转化为投资促进经济增长的重要有利条件,但一方面我国融资成本相对偏高,另一方面传统投资,包括传统基础设施、房地产、工业等领域的投资空间相对收缩,而不少新兴投资,例如新型基础设施、新能源、产业升级改造领域,高效的投資模式还没有形成。这两方面都削弱了投资增长的动能。

在这五个方面中,很多环节的问题近年来已经有很大改善,当前仍待进一步打通的重点主要在生产和分配以及消费环境领域。生产领域重点要解决实体经济盈利能力不高的问题,分配领域要重点解决居民收入分配差距较大的问题,消费环境领域重点是要更好地解决“优质优价”和消费者对国货的信心问题。

程楠:国民经济循环包括生产、分配、流通、消费等过程,当前保持国民经济循环畅通的难点主要集中在以下三个方面。

首先,外部环境的不确定性加大。党的十九大以来,习近平总书记在多个场合的讲话中反复强调,当今世界正经历百年未有之大变局。而新冠肺炎疫情全球大流行正在加速这个变化。虽然从整体看,新冠肺炎疫情在各国的共同努力下有所遏制,但德尔塔、奥密克戎等变异毒株的出现以及全球疫情和抗疫的不平衡性等,导致各种衍生风险层出不穷,对全球经济带来

深远影响。

其次,消费和投资增长势头减弱。受疫情拖累,内需市场持续疲

软且恢复较慢。2021年10月份,社会消费品零售总额同比增长4.9%,比2019年10月份增长9.4%,两年平均增速4.6%;扣除价格因素,10月份社会消费品零售总额同比实际增长1.9%,环比增长0.43%。消费品领域生产恢复较弱,投资动力和能力明显不足。

最后,产业链供应链的韧性不足。在疫情影响下,我国能够在全球率先复工复产,充分证明了我国完备的产业体系、强大的生产能力和高效的组织动员等方面的优势。但不可否认,这次疫情也暴露出我国产业链供应链面临的一些瓶颈短板。以汽车为例,全国乘用车市场信息联席会曾预计,2021年我国因汽车“缺芯”带来的损失预计在150万辆左右。

郭丽岩:从畅通国民经济循环来讲,针对前期煤炭价格大幅上涨,有关部门推进煤炭增产增供,加速释放煤矿优质产能,完善煤炭价格形成机制,促进煤炭价格回归合理区间,保供稳价取得明显成效,10月下旬以来煤炭期货和现货价格大幅回落。受煤炭价格大幅下降带动,近期钢材、铝、玻璃、纸浆、PVC、甲醇及煤化工产品价格也大幅回落。

当前,部分大宗商品和原材料价格仍高位运行,因为产业链条长、市场竞争激烈,传导影响逐步衰减,终

此轮疫情以来部分初级产品价格波动情况			
商品	此轮疫情中的低点	年内高点	目前价格
原油NYMEX	20美元/桶左右(2020年3月)	63美元/桶(2021年11月)	65美元/桶(2021年12月)
铜	4700美元/吨(2020年3月)	12000美元/吨(2021年5月)	9300美元/吨(2021年12月)
铝	1500美元/吨左右(2020年4月底)	3175美元/吨(2021年9月底)	2500美元/吨(2021年11月)
螺纹钢	3200元/吨左右(2020年4月底)	6200元/吨(2021年5月)	4100元/吨(2021年11月)
铁矿石	560元/吨左右(2020年4月)	1360元/吨(2021年5月)	510元/吨(2021年11月)
动力煤	500元/吨左右(2020年4月)	1960元/吨(2021年9月)	670元/吨(2021年12月)

(注:原油价格是NYMEX原油期货价格;铜和铝采用伦敦金属交易所期货价格;螺纹钢、铁矿石、动力煤价格分别为上期所、大商所、郑商所对应品种的期货价格。)

端消费品价格变化相对有限。从近期涨价的部分消费品看,大多数企业自行消化了部分涨价压力,终端产品涨价幅度并不大。针对于此,要关注原材料价格高位盘整对下游行业企业生产经营的影响,对超出了成本承受力的行业领域和企业主体,尤其要强化帮扶力度,多措并举以持续精准纾困(见表)。

保障有效的基础产品供给 是提高产业链供应链稳定性的关键

主持人:在百年变局和世纪疫情的双重冲击下,在需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力下,2022年产业链供应链将遇到哪些挑战?

程楠:2022年,在需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力下,我国产业链供应链面临以下三大挑战。

第一个挑战来自如何保障稳定的初级产品供给。我国作为全球制造业大国,对世界制造业贡献比重接近30%。如此庞大的制造能力,离不开石油、铁矿石、铜等初级产品供给。但部分能源和矿产的进口依存度过高,已经突破安全警戒线。如何保障有效的基础产品供给,是提高产业链供应链稳定性的关键所在。

第二个挑战来自如何形成高效的

技术创新体系。过去我们更多依靠资源、资本、劳动力等要素投入支撑经济增长和规模扩张，这种模式已经难以为继，要推动产业链供应链的转型升级，必须转向创新驱动的发展模式，解决技术来源和创新效率等问题，如何用好科技人才、激发企业活力、发挥科技创新的引领作用，是当前产业链供应链面临的突出挑战。

第三个挑战来自如何实现供需高水平动态均衡。产业链供应链连接着供给和需求两端，目前看供需两侧还有很大调整适应的空间。一方面，随着收入水平提高和消费结构变化，消费潜力正在释放；另一方面，供给侧结构性改革进入深水区，如何建立有效的信号传导与价格形成机制，实现供需高水平动态均衡，是畅通国民经济循环的根本。

许召元：近年来，我国产业链供应链的稳定性和竞争力不断提升，但2022年，随着外部环境更趋复杂严峻和不确定，产业链供应链还将面临不少的挑战，主要体现在以下三个方面。

一是可能再现部分行业产能过剩和效益下滑的问题。从外需看，由于2021年我国对外出口前所未有的高速增长，2022年将面临高基数下出口增速可能显著回落的压力；从国内看，随着我国工业化城镇化水平不断提升，当前传统基础设施投资潜力弱化，房地产供应持续投资增长可能放缓，而工业生产能力持续提升，部分行业可能会出现竞争加剧和效益下滑的困难。

二是产业链供应链安全的隐忧可

能更加突出。2020和2021年由于全球疫情影响和供应紧张，美国对我国部分领域的供应链管控有所放松，没有如2018、2019年那样持续加码，但美国将我国作为战略竞争对手的态势已经形成，并正在拉拢更多国家统一对我国中高端产业进行打压，2022年有可能对我国更多领域的关键零部件供应形成更大的安全挑战。

三是对实体经济优质生产要素的供应还将存在不小的挑战。产业升级需要越来越多的优质生产要素，包括科研力量投入，包括优秀的企业家和经营管理人才，还包括优秀的技工等高素质人才队伍。但近年来高素质劳动力不愿意从事实体经济、不愿意下工厂，制造业企业招工难问题仍然突出存在，可能持续影响产业链供应链升级。

郭丽岩：受到世纪疫情冲击后，我国依靠自身完整而齐备的工业体系，在全球率先实现全面复工复产，2021年以来一直将出口维持在高景气度区间，出口结构也持续优化。1—10月份，货物进出口总额同比增长22.2%，其中，出口同比增长22.5%，民营企业进出口占比接近五成，机电产品进出口占比接近六成。预计海外疫情仍然有所反复，国际港口拥堵、航线运力紧张等情况在一段时期内仍将扰乱全球供应链稳定，我国生产企业和航运企业依然要面对全球供应链紊乱和海运费居高不下等困难和挑战。展望2022年，国内相关行业企业将以自身发展的确定性应对外部环境的不确定性。我国将在支撑全球产业链供应链有效运转、保障全球市场有效供应方面，展现更多大国担当。

多措并举保障产业链供应链稳定

主持人：在全球遭受疫情冲击导致大宗原材料价格大涨的情况下，我国全产业链的部分环节依然较为薄弱。在提升供应链韧性来抵御突发性的风险、保障产业链供应链稳定方面，您有哪些政策建议？

郭丽岩：中央经济工作会强调，要正确认识和把握初级产品供给保障。目前，我国部分初级产品的对外依存度还较高，要多措并举保障初级产品产业链供应链稳定。一是着力稳定国内原材料生产和保障供应力度。完善国内初级产品供应链建设，做深做细强链补链工作，拓展替代性来源，降低对单一来源的依存度，确保关键资源供应安全。加大国内矿物等初级产品的勘探开发力度，合理提升国内矿石使用量占比，增大再生原料回收和循环利用规模，强化国内稳定供给能力和效率，以增强供应链韧性和抗冲击性风险的能力。二是进一步健全初级产品储备调节和应急保障供应机制。优化黑色系商品、有色金属、油气储备体系和提升调节能力，加快推进多层次储备体系建设，通过市场化机制引导更多社会资本参与储运设施建设、运营和维护。优化市场化收放储机制建设，通过稳定供应有效平抑价格大幅波动。

在疫情防控和应对外部复杂环境变化过程中，提升供应链韧性关键是要依靠市场主体的草根韧性与蓬勃生机。随着中国特色社会主义制度体系不断健全完善，高标准市场体系建设行动持续开展，要进一步推动市场主



体的高质量发展,通过降本增效有效控制风险以提升竞争力,通过主动加大科技创新投入以增强内生新动能,通过转型升级沉着冷静应对外部冲击,尤其是要抓住新机遇拓展外部市场空间,同时也要坚持履行社会责任。

同时,要用好现代金融工具,提升重要大宗商品的价格影响力,引导和鼓励实体企业更多运用期货进行风险管理,增强应对周期性调整和外部冲击的能力。

许召元:作为全球超大规模经济体,我国有着其他国家不可比拟的优势条件,有着较大的腾挪空间,具有不断提升产业链供应链的有利环境。

一是建议加大改革力度,优化营商环境,促进企业效益增长。例如,要解决不少行业企业数量过多、低水平同质化竞争较重的问题,就需要打破不少地方普遍要求企业在本地设立分厂的现象,还需要进一步优化兼并重组的体制环境,促进低效率企业及时、顺畅地退出市场,促进生产要素向优质企业集中。

二是扩大高水平对外开放。我国既要加紧进行科技攻关,防止产业链和产品的“卡脖子”风险,也要坚决扩大高水平对外开放的力度,用高水平对外开放实现我国发展和其他国家的共赢。我国内需巨大,即使今后产业力量增强,也不可能什么产品都在国内生产,还需要和其他国家、特别是发达国家长期互利合作。要坚决落实中央经济工作会议提出的推动制度型开放,落实好外资企业国民待遇等要求。

三是要着重提升制造业核心竞争

力。我国制造业综合生产效率、综合竞争力与发达国家相比仍有较大差距。对此,既要通过更多的产业基础再造工程和“专精特新”企业培育,加快“补短板”进程,也要加大财政支持力度,引导和支持中小企业的数字化智能化改造,还要重视持续提高制造业工资水平,增强对劳动力的吸引力,不断积聚高素质人才支撑高品质制造业发展。

产业链供应链现代化的方向 是绿色低碳智能化发展

主持人:国民经济循环畅通的关键问题在于产业链供应链现代化,在畅通国民经济循环的过程中积极推进产业链供应链现代化应从哪些方面着力?

程楠:推进产业链供应链现代化可以从以下三个方面切入。

一是形成先进技术的迭代升级。无论是传统产业的升级,还是新兴产业培育,都离不开关键技术。从技术供给看,要通过持之以恒的技术研发,形成生产一代、开发一代、研究一代、储备一代的良性发展格局。同时,以应用需求为牵引,积极拓展应用场景,尤其是新一代信息技术类产品,要用规模化应用带动技术产品迭代升级,不断完善产业生态体系。

二是培育壮大一批现代化企业。产业链供应链现代化离不开企业的现代化。一方面要进一步深化国有企业改革,在更高层次和更广范围内推进结构调整和战略重组,加快培育一批具有全球竞争力的世界一流企业,与国际先进企业同台竞技。另一方面要切实发挥量大面广的中小民营企业的

作用,支持民营企业借用现代化管理理念和数字化技术进行改造提升,向“专精特新”方向发展,增强企业的核心力。

三是创新现代化的组织模式。受新一轮科技革命和产业变革的影响,无论是技术创新还是生产组织,都从过去单点式、分散化模式向平台型、网络化方向转变,这种组织模式的变革,将极大提高技术创新效率和生产组织效率,从而有效应对快速变化的外部环境和风险挑战,并在日益激烈的竞争中抢占竞争的主动权。

郭丽岩:今年以来,“三新”经济相关指标亮眼,高技术制造业增加值同比增速、高技术制造业PMI等均领先,新能源汽车、工业机器人、集成电路等绿色低碳智能化发展相关的产量增速很快。展望2022年,要进一步强化“三新”经济成长对经济持续稳定恢复和加速构建新发展格局的有力支撑。引导和鼓励相关行业企业在增强自主可控能力、以创新赋能产业基础再造方面进一步发力,力争在突破产业链瓶颈和促进高技术应用等方面取得更明显成效。

产业链供应链现代化的方向是绿色低碳智能化发展。新基建要尽快跟上智能化产业链延伸和智能化消费市场发展的步伐,激活更多市场新业态、新动能、新模式,打造安全可控的市场发展环境。例如,加快新能源汽车产业和车网互动基础设施建设,推动人、车、路、网协同的智能交通产业链发展等。在培育绿色低碳智能产业链发展的同时,也要关注镍、钴、锂等产业链所需关键金属的供应保障。

李扬：强调“以经济建设为中心”意味深长

国家金融与发展实验室理事长、中国社科院学部委员李扬在“2021凤凰网财经峰会”上指出：在“稳字当头、稳中求进”的总概括下，中央经济工作会议明确提出了明年的各项工作。

我认为，这次会议反复强调的有四点。第一，坚持以经济建设为中心，而且再次强调，这是“党的基本路线的要求”，要求“全党都要聚精会神贯彻执行”。“以经济建设为中心”

的提法，大家不会陌生，早在改革开放之初，我们党就明确提出了从“以阶级斗争为纲”全面转变为“以经济建设为中心”。这个转变是里程碑式的，此后，我们迎来了四十多年的高速增长，中国经济成为全球第二。此次会议重申这句话，意味深长。第二，经济工作要“稳”字当头，稳中求进。这里所说的稳，我理解，是要把速度稳下来，不能任其继续下滑。第三，加强统筹协调，防止出现合成谬误。

过去一年，“减碳”“双减”“房地产下行”等都集中在同一段时间内。单个看来，这些事都应当做，政策也都很好，但是，在同一个时间段里做那么多事，如果不协调好，很容易形成合成谬误，使得局部合理的政策叠加在一起后形成负面效应。第四，在调整政策和推动改革时，要把握好时、度、效，即把握好时机、尺度和效力，同时，在推进新的改革时，要先立后破。[7](#)

汪寿阳：虚拟经济和实体经济一定是协同发展的

中国科学院预测科学研究中心主任、发展中国家科学院院士汪寿阳教授日前在第十一届全国虚拟经济研讨会暨成思危全球奖颁奖典礼上接受新华财经专访时表示，推动中国虚拟经济的同时，特别需要强调实体经济的重要性，虚拟经济和实体经济一定是协同发展的。

汪寿阳认为，虚拟经济的发展不应该和实体经济的发展背道而驰。“他们

两者应该是虚拟经济促进实体经济的发展，在实体经济上升到一个新的台阶的同时，实体经济反作用于虚拟经济，对其有一个更高的需求，然后虚拟经济和实体经济螺旋向上的一个过程。”

谈及虚拟经济如何指导实践，汪寿阳表示可以通过虚拟商务（Virtual Business）的模式进行指导。汪寿阳介绍，“虚拟商务这一概念是由我国著名经济学家成思危教授于2008年正式对外提

出。虚拟商务是指根据系统工程的原理，采用先进的管理技术和信息技术，把实体经济的最初生产环节一直到最终的消费环节联系起来，实现综合集成、整体优化，达到提高实体经济运行效果的目的。而这一概念已在中国国家铁路集团、国家交通运输部、宁波舟山港、广州港、宜昌港、武汉港、青岛港、北部湾港等数十家大型海港、内河港、陆港以及物流枢纽中得到成功应用。”[7](#)



姚洋：共同富裕须精准提高民众收入能力

北京大学国家发展研究院院长姚洋在《北京日报》撰文指出：共同富裕有两个目标，一个是“托底”，另一个是“提升”。“托底”就是为所有人提供必要的社会保障，让民众摆脱对衰老、失业、疾病和匮乏的恐惧；“提升”就是提升民众的收入能力，让所有人能够依靠自己的能力获得更多的收入。共同富裕不是要把高收入群体的收入拉下来，而是要把低收入群体的收入提上去。

中央财经委员会第十次会议提出构建初次分配、再分配、三次分配协调配套的基础性制度安排。

一次分配的原则是按要素分配。计划经济时代强调按劳分配，但没有严格执行，而是以“大锅饭”为主。改革开放成功的奥秘之一就是放弃“大

锅饭”，实行按要素分配，劳动、资本以及其他生产要素按照它们的边际贡献获得报酬。

二次分配是实现共同富裕的主体渠道。按要素分配要尊重个人的能力和努力，同时也难免受到能力和努力之外因素的影响，必然导致收入和财富分配的不平等。这就需要政府通过税收和再分配对收入和财富进行二次调节。但调节不是简单的“削峰填谷”，把从企业和高收入者那里收到的税收分给低收入者就了事，而是精准地提高民众的收入能力，这样才能获得持续的共同富裕。

在今天的中国，接受良好的教育是提升收入能力的关键，一夜暴富的草莽英雄时代已经结束。但中国的受教育水平各地不均，大城市的高等教育已经趋

于普及，广大农村地区的平均受教育水平才刚过初中。教育的阶层固化趋势明显，子女受教育水平与父母受教育水平的相关性已经回到了上世纪30年代的水平。共同富裕的重中之重是实现教育资源的均等化。姚洋认为，实行小学和中学各五年的十年一贯制义务教育，不仅有利于降低中小学生的无效竞争，也有利于政府教育投入的均等化。提高农村地区教师的待遇，吸引优秀教师长期扎根农村学校，也是实现教育均等化的有效措施之一。

三次分配是厉以宁先生30多年前提出来的概念，自愿是它的原则。在这方面，一些企业家做出了表率，他们积极投入我国的慈善事业，是慈善捐款的主体力量。但是，就促进共同富裕而言，三次分配只能是锦上添花。

郑红娥：国潮消费体现民族认同

中国农业大学人文与社科发展学院郑红娥教授在《人民论坛》撰文指出：随着中国发展模式日益从投资主导向启动内需拉动转变，国产品牌日渐成为国内消费者的“新宠”。除了品牌自身的产品质量或高性价比获得国内消费者的青睐之外，还在于品牌文化充分体现了民族自信心和民族自豪感，让消费者获得了民族认同。

消费不仅是个体进行自我认同、体现自我地位与身份的手段，更是个体建立集体认同和群体归属不可缺少的途径。通过消费，公民积极参与公共生活和公共事务，为解决国计民生问题献计献策，并通过公民与机构之间以及公民自身之间持续的理性对话，积极创建民族认同的核心内容，

持续更新民族认同的实践轨迹。例如今年河南洪灾中，民族企业展现出在危难时刻的责任担当，更是激发出国民对国货的认同感、自豪感和文化自信，而其他社会各界的踊跃捐款与订购国货商品，也充分诠释了国民的同胞情义和对本土品牌的认同。

通过消费，我们得以重温和缅怀特定时期的历史回忆和集体记忆，以此强化民族认同，增强民族的凝聚力和向心力。自近现代以来，每次国货运动都与民族认同息息相关。当面对列强入侵，或遭受国外经济封锁与政治威胁时，国货运动的提倡能激发国民的民族情感和反抗外族侵略的决心，维护国内经济和扶持民族企业被视为国民义不容辞的责任与义务。特别是

面对全球性的金融危机，加之西方国家实施贸易保护主义，在此情景之下，中国品牌的打造与发展不仅关系国计民生，更关系到国家振兴和国际地位。将中国传统元素与时尚潮流相结合的国潮品牌的创建与发展便是为迎接这一挑战，通过创立本土品牌，在激发内需、振兴经济的同时尝试创制中国特色消费文化和提高国家地位的重要举措。

总之，从国货运动的兴起到目前国潮消费的流行，本土品牌不仅转载了中国文化的精髓，还通过国民对本土品牌的消费与认同使得这些理念深入人心，中国文化的“共同之根”通过国民的日常消费实践一再传承并发扬光大。[7](#)

陈春花：数字化对组织管理的挑战

北京大学国家发展研究院教授陈春花在《中华工商时报》撰文指出：今天的个体与数字化时代之前的个体已经有很大的不同，新个体不仅掌握了更多的信息，还拥有了创造价值的更多机会，于是数字化造就的“强个体”成为当下组织面临的第一大挑战。

第二大挑战是环境的变化充满了不确定性，且这种不确定性已经成为常态。然而，组织管理本身需要环境

具有一定的稳定性，否则很难产生组织绩效，因此环境变化的不确定性成为了当下组织面临的第二大挑战。

第三大挑战是关于影响组织绩效的因素。很多企业家和我说，无论是从成本、产品和效率角度，还是从所谓的“核心能力”角度，他们都已经把组织管理做得非常好了，但为什么还是出现了组织竞争力下降甚至被市场淘汰的结果？我回答说，根本原因

是影响组织绩效的因素从内部转向了外部，所以你光把内部的事情做好了还不够，还必须要有能力去借助外部因素为组织提供帮助。

第四个挑战是关于组织效率的构成。以前我们认为组织效率由分工构成，但是当影响绩效的因素由内部转向外部时，组织内部与外部的关系就不再是分工关系而是协同关系，组织效率的产生必须是内外协同效应的结果。[7](#)



《读懂未来中国经济》 蔡昉 著 中信出版集团出版

本书回顾和审视了中国近 40 年改革开放历程，展望了中国如何避免落入中等收入陷阱。书中对如何认识中国经济奇迹和发展阶段，以及海外对中国经济存在的认知误区进行了深刻分析。中国经济入刘易斯转折点之后，面临劳动力转变和人口红利消失的困境，人口红利转向改革红利，作者提出应该通过提高全要素生产率实现新一轮增长，为中国经济寻找新出路。



《大道至简：德国零售巨头 ALDI 管理法》

[德] 尼尔斯·迪特尔 著 中译出版社出版

本书深入探讨了“ALDI 系统”是如何获得巨大成功的。作者从亲身的实践和管理经验出发，向读者揭示了全球最零售商巨头奥乐齐（ALDI）的企业概况、企业文化、组织和领导方法、商业原则以及 ALDI 公司发展过程中的重要事件和应对方法。



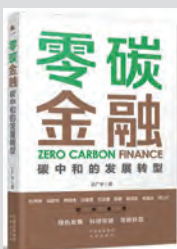
《东方大港》 陈崎嵘 著 红旗出版社出版

本书以宁波舟山港发展史为主要内容，以浙江海洋港口一体化建设为延展，真实反映从孙中山先生到新中国成立后党和国家领导人对宁波舟山港建设的宏伟构想，着重书写浙江省委省政府、浙江省海港集团变理想为现实的动人业绩，形象展示浙江海港人的时代风采。



《一切皆契约：真实世界中的博弈与决策》 聂辉华 著 上海三联书店出版

本书用大量古今中外的实际例子解释经济学原理；讲的经济学并不是传统意义上的经济学，而是比较新的经济学；没有使用任何深奥的经济学语言；很多例子都是企业行为，特别是决策者的行为，这对年轻人处理好自己与企业的关系，自己与同事的关系，都有参考价值。



《零碳金融：碳中和的发展转型》 王广宇 著 中译出版社出版

本书聚焦碳中和实现的金融驱动力和经济分析，结合金融投资的一线实践，提出金融支持绿色转型三个作用域：绿色金融、碳金融以及转型金融——尤其是后者，在双碳目标落实中将发挥关键作用。本书还对碳金融、碳足迹、碳资产管理等前沿问题进行了深入分析。



《制内市场：中国国家主导型政治经济学》

郑永年、黄彦杰 著 浙江人民出版社出版

本书是郑永年教授数十年观察、研究中国的集大成之作，也是他“解释中国三部曲”的第二部。作者从中西比较的视野，探索了中国政治经济制度的发展历史及当代演变，并以“制内市场”的总体框架来揭示中国的国家和市场的关系，为解决中国问题提出了中国方案。



是商道，更是文化；
有财富，更有精神

这个世界不在别处，就在你的心中。现实世界中，你可以最苦、最累、最卑微、最不幸，但你可以回到你的内心，在你的另一个世界，达到你的欢悦、幸福和自由。

祝英台：天地之间有大美

◎文 / 萧树

很久很久以前，富家女祝英台遇上凤凰男梁山伯，当时的版本跟如今大不相同。

当今丈母娘很多给凤凰男差评，据说是人吊脾气大，此事比较复杂，不能一概而论。而且据家里某人的指标，本人不幸也落入“凤凰男”的群落，当时，是过气那一类，混然众人矣，不提。但古时的凤凰男，学而优则仕，学而不优，则不仕。服气的人多，不服气的，比如明代的徐渭，只好让人当笑话讲讲了。

富家女与凤凰男，竟然演绎出感天动地的爱情大戏，初看不可思议，细想却合情合理，出于人性之外，落于命运之中，唯能再叹造化神功。

故事从西湖开始，西湖伤心女子的队列中，祝英台很是出挑。因为她和白素贞，是伤心女子中的非人类。

《白蛇传奇》是妖精动了凡心，想过凡人的日子。而梁祝化蝶，则是凡人在肝胆相摧彷徨无计的时候，于光天化日之下，直接羽化成仙。

与她们对应的是西湖上的怪事：湖上最美的一座桥叫断桥，而与断桥遥相呼应，最短的一座桥，叫长桥。



断桥是白娘子与许仙初会之处，长桥则是梁山伯与祝英台十八相送之所。所谓“断桥不断，长桥不长”，满满的人情厚味，多少年来，红男绿女们纷纷慕名而来，这两座桥上，几乎天天人流如鲫。

祝英台是水一般灵秀的女子，有点豪迈，有些果断。她的现实世界是富家女生活，无牵无挂，除此之外，她为自己营造了另一个世界，这个新

世界美好无暇，无拘无束，自由自在。她的豪迈和果决，不仅在于一蹴而就，直接从一个世界跨进了新世界，更在于她进入这个新世界后，没有如入宝山空手而归，而是更勇敢更豪迈地让这个更恢宏，更博大。

但经常会为她觉得不值，她那么一个玲珑剔透的人儿，怎么就喜欢上梁山伯这个呆头鹅呢？站在我们面前的梁山伯，木讷、呆泄，一脑子的之



乎者也，在长达三年的时间，竟然没察觉同室密友是个俏丽娇娃。甚至在两人十八相送，在长桥那个长不过三米的小地方，不断地迎来送往，而浑然不觉。祝英台甚至把家里的“小九妹”都许给他了，他这榆木脑子就是凿不开一个洞，透不进一丝光。

由此说来，性格上的巨大差异，是梁祝悲剧的第一层原因。现在回过头替他们想，如果当时梁山伯是个明白人，脑子清醒，在那个时候，什么礼教束缚，什么男女大防，什么都不存在，他们完全可以把生米煮成熟饭，将独木制成小舟，一往无前，横冲直撞，谁都挡不住。

但梁山伯的小鸡肚肠，出不了光风霁月的大世界。

而祝英台性子急归急，竟也容下了梁山伯这个大毛病。

那么，祝英台究竟瞧上了梁山伯的哪一点，以致于对梁山伯念念不忘，情深如磐呢？

这可能是男女之情最说不明白的地方。老百姓说这是冤孽（不是冤家不聚头？），文化人管这叫宿命，但祝英台一定不这样想，在她看来，“梁兄”就是最好的，谁都不能替代。没有梁兄，她的世界黯然失色，她的生命无枝可依。

这么说来，祝英台爱上梁山伯，爱的是梁山伯身上有她欠缺，而且永远也做不到的东西，这东西让祝英台着迷发痴。梁山伯不仅可以弥补她精神上的欠缺，他们在一起一定是相得益彰，交相辉映。但最最重要的，一定是这个世界上，只有梁山伯这样一个男人，可以包容她的一切，永远不

会限制她，约束她，而是给她任性而为，天马行空的自由。

从这个角度看，梁山伯的确是祝英台不可缺少的至宝、至亲和至爱。

但过于美好的感情会让魔鬼伸出毒手。他明知你们珠联璧合，就一定会捣乱，不是让他们完美地交错而过，便一定要让谁迟来一步。

祝英台遵父命回家后，久久苦候梁山伯上门提亲，但梁山伯认为自家门第低微，配不上祝家高门大户，而学弟英台的“九妹”，一定是人中之凤，不敢有妄想。直到一个偶然机会，方知祝家“九妹”就是祝英台，这才匆匆赶往祝家，但这时的祝英台已经祝父同意许配给太守之子马文才，父母之命、媒妁之言，当时的效力大过现在的法律文书。所以二人的楼台相会，梁山伯的悲，祝英台的苦，在悲悲切切中发挥到极致。

冷静地看，在这场悲剧中，两个人其实都不是输不起的人。梁山伯虽然家世低微，但凭才学被朝廷授予鄞州令，人生进入上升期，摆脱底层生活，进入上流社会只是向前迈上一步而已，但他不是一心要摆脱穷酸命运的于连，他只要与祝英台成双成对的欢乐人生。祝英台出身富家，接着要进的马家是官府人家，有财有势，这样的阔太太是多少女人的梦想啊！而马文才也熟知诗书，并无劣行。从生活境况而言，也是比当下上升许多。

如果梁祝二人没有草桥相识、三年同窗、长桥相别，那就啥事也没有，两个人都能过上好日子，幸福就在眼前，赶都赶不走。偏偏两个人一见就劈头盖脸、雷电交轰，从此不可分离。

但现实狰狞，他们的小宇宙美则美矣，却完全不遮风雨，对别人而言，摆在眼前只有一条路，那就是各回各家，各管各妈，对他们而言，那就是无路可走！

但这两个熊孩子天生不服输不认命：不错，路是人走出来的，无路可走时，我们不做人，可以吗？

无路可走时，我们不走路，我们飞，可以吗？

接下来自然是“化蝶”，他们果断放弃在别人看来很美好的人生，进入一个全新的、完全属于他们自己的世界，在那里他们双栖双飞，自由自在，幸福无边……

中国的民间传说，一个接一个充满悲情，让人不胜唏嘘。唯独梁祝化蝶，悲怆之中，总感觉有种特别的诗意和美，永远在超越我们平庸凡俗的生活。不论是后来根据梁祝故事衍生出的小提琴协奏曲，还是越剧、歌舞剧，个个都脍炙人口，传唱不绝。

就故事而言，梁山伯和祝英台的悲剧，并不是在说爱情至上，爱情第一，更不是劝诫人们为了爱情可以抛弃一切，甚至自己的人生。它是在告诉我们，在现实世界之外，每个人都可以有自己的另一个世界，这个世界有天地间的大美，无拘无束，自由自在，甚至能化身为蝶，进入生生不息的生命轮回。

这个世界不在别处，就在你的心中。现实世界中，你可以最苦、最累、最卑微、最不幸，但你可以回到你的内心，在你的另一个世界，达到你的欢悦、幸福和自由。

这个生命中的大秘密，是梁祝告诉我们的。



浙里烧·济公家^{白酒}

52度纯粮酿造，15年原酿珍藏。

大师工艺 浙江味道

今年·浙里烧

浙江特色

浙里烧·济公家白酒，是一款纯正的浙江白酒，由浙江红石梁集团出品。定位浙江特色，以“勇立潮头，敢为人先”的浙商精神为主题，为浙商打造一款既具浙商精神，又富时代气息，体现浙商文化气质的产品。

浙商精神

浙商目前是国内最为活跃群体之一，走南闯北，勇于创新，不仅仅创造财富，更勇于承担社会责任，具有极深文化情怀，是浙江人骄傲。

浙里烧是一款产品，更是一种浙商精神。

大师手笔

浙里烧同时也是一款高性价比的白酒；15年原酿珍藏，红石梁集团国

家级白酒大师奚天红主导；中国青瓷小镇特制酒瓶，鉴真青瓷艺术总监季鉴真监制；浙江财经大学书法教授、古摩崖石刻专家徐文平题写，完美诠释浙商精神。

艺术典藏

浙里烧采用特制的龙泉青瓷酒瓶，是典型的哥窑器物；哥窑是中国历史五大名窑之一，享有极高的历史地位，现存的宋代哥窑屈指可数，每件均为稀世珍宝。

浙里烧酒瓶，严格按照传统哥窑工艺制作，釉面靓丽厚实，不规则的裂纹，古朴典雅，体现宋文化精髓；酒瓶同时借鉴传统梅瓶造型，口延微翘，足部密细的螺纹线，使得整体灵动而不失端正，本身就是一件精美的艺术品。

浙里烧饮用后，可作为艺术品收藏或花器使用，所以，浙里烧也是一件精美的艺术品。

荣誉与责任

红石梁集团始创于1958年，是浙江老牌大型酒企业，浙商理事单位，全国五一劳动奖章获得者，企业以红曲酒起步，啤酒为特色，凭借“红石梁啤酒”系列产品，曾经引领中国淡爽型啤酒潮流，被业内称为“红石梁现象”；现在，集团公司厚积薄发，专注高端酒的研发制造，推出经典系列产品。

所以，浙里烧还是一份荣誉与责任。

全国包邮，一件代发。会员定制，价格优惠！

——会员 季鉴真 推荐



中国商帮峰会简介

古有以晋商、徽商为代表的中国十大商帮，今有浙商、沪商、京商、粤商、闽商的风云叱咤，更有苏商、豫商、鲁商、秦商、楚商等的称雄崛起。

中国商帮在改革开放的春风里生机勃勃，在市场经济的大潮中成长为中国商人的翘楚。而随着世界经济一体化和全球化竞争的日趋激烈，中国商人该如何突破成长的天花板，变地缘优势、血缘优势为市场优势，从而无缝对接世界？定期或不定期举办“商帮论剑”的商帮峰会（或论坛），让各大商帮在论坛活动中交流思想、畅谈合作、共襄发展，已成为企业家朋友们的共识。

2006年5月，由浙江省浙商研究会首倡，全国十大商帮相关机构共同发起，并由浙江省浙商研究会与中央电视台、河南省豫商联合会等联合主办的“首届中国商帮峰会”在浙江杭州举行。峰会旨在弘扬中国商业文明，倡导中国商人和谐健康发展理念，在继承中发扬中国商人诚信创业、实业报国的精神。

此后，一个以浙商研究会牵头，非紧密但和谐合作的商帮联盟——“商帮峰会组委会”作为召集者，分别于2007年、2008年和2014年、2015年、2017年在杭州举办的浙商论坛以及杭商大会中套开了商帮（文化）论坛活动；并先后在苏州、郑州、荔波、杭州举办了全国性的2009中国商帮（苏州）峰会、2010中国商帮（郑州）峰会、2012中国商帮（杭州）峰会、2016年中国商帮（荔波）峰会、2017中国商帮（杭州）峰会。各地商帮组织和企业家朋友通过峰会与论坛活动，增进了合作与交流。中国商帮峰会也成为研究商帮文化的平台，以及民营经济发展的一个风向标。



2017中国商帮峰会



中国商帮·荔波论坛



2012中国商帮峰会暨杭商论坛



2010中国商帮（郑州）峰会



2009中国商帮（苏州）峰会



“创业创新·浙商之道”高峰论坛



2007商帮文化论坛



首届中国商帮峰会

2022 HAPPY NEW YEAR 春节快乐



万事如意·喜迎虎年

尊敬的浙商研究会全体会员：

至此岁序更迭，辞旧迎新之际，浙江省浙商研究会秘书处全体成员衷心感谢您一直以来对我会的关注和支持，并致以新年的问候和衷心的祝福！

祝您身体健康 合家幸福！

浙江省浙商研究会