

一个商人群体的思想与视线

浙商研究与资讯

2022年第1期（总第82期） BUSINESSMAN SEMINAR ZHEJIANG



“数智浙商”
扫码关注

P28> 金建英

手握灵珠常奋笔 姹紫嫣红总是春

杭州康韵生物科技股份有限公司董事长



P18> 聚集两会：浙商代表关心什么？

P22> “松绑”在即，房地产将进入“黄铜时代”

P24> 实现种业创新发展，确保粮食安全

P25> “平常心”看资本

P90> 企业法定代表人（实际控制人）刑事风险防范

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
(内部资料 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。

谁唤春风试刀尺

◎文 / 徐王婴

正所谓“未尽三春寒又生，天公也爱变阴晴。”

反反复复的疫情，以及俄乌冲突、全球通胀高企和美联储加息等因素的影响下，今年一季度经济运行出现明显波动，市场预期不稳定，令人感叹“倒春寒”的出现。

尤其是3月以来，国内多地出现聚集性疫情，企业生产经营活动受到影响，制造业PMI明显回落。一则，受疫情影响，局部地区部分企业临时减产停产；二则，新订单指数大幅回落，内外需求均有所减弱；三则，物流运输不畅，供应交货时间延长；四则，原材料采购成本不断增加，给中下游行业带来较大成本压力。在此背景下，3月PMI降至荣枯线以下。

毫无疑问，中小企业要“宽信心”，尚需政策配合发力。好在去年12月中央经济工作会议提出“稳中求进、稳字当头”，并在其后连续加码稳经济政策。可以预期的是：4月开始的二季度将是宏观、微观、结构等政策的密集落地与发力期，通过强化跨周期和逆周期调节相配合，中国经济也将在二季度进入新一轮复苏期，市场主体、企业家及投资者也应坚定信心，走在确定性的经济周期曲线之前，探寻行业结构调整后的增量机遇，为后续的长期发展注入新动能。

但无论如何，后疫情时期的经济发展将面临更多挑战。即便我们的生产和生活都恢复正常，仍存在四方面导致未来长期的供给约束的因素：人口老龄化、碳中和、和平红利下降以及全球产业链调整。

且看全球产业链调整下的浙商应变。诚如华立集团董事长汪力成所说：百年未有之大变局的核心或本质就是全球治理结构的重构。而民营企业更关心的是经济秩序的变化。而首当其冲的，又是全球供应链的重构。

事实上，浙商在三重压力下，积极修炼内功、通过

数字化转型、数字化赋能提升企业竞争力已是蔚然成风。

奥克斯集团董事长郑坚江代表在全国两会期间曾说：对比欧美发达国家，我们制造业的整体实力还有差距。为了赶超，奥克斯集团近三年研发投入累计突破30亿元，智能化产品占比已超过80%，正在不断扩大欧美高端市场份额。而身处服装业的森马集团有限公司董事长邱光和代表则介绍说，这两年森马通过大数据后台、交易平台赋能零售门店，实施24小时在线全员零售，有效促进了销售，在常态化疫情防控的大环境下，发挥了重要的作用。而德力西集团董事局主席胡成中代表则介绍了德力西加大研发和技改投入，提升智能制造水平的案例：目前仅在温州一地的追加投资，排上日程的项目规模就有20多亿元，未来3年有望为地方带来60亿元左右的经济增量……显然，许许多多的浙商都在积极通过数字化赋能企业高质量发展。通过数字化工厂建设及全过程管理数字化，彻底改变传统的生产制造方式和经营管理方式。

而当吉利控股集团董事长李书福代表围绕汽车产业绿色转型，重点提出了推广甲醇燃料和甲醇汽车的问题；当天能控股集团董事长张天任代表提出“碳达峰、碳中和没有局外人，对企业来说，‘双碳’目标既是新要求，也是新机遇。”的时候；当传化集团有限公司董事长徐冠巨代表对会议发出“推动新时代民营经济新飞跃”表示赞叹的时候，千万浙商朋友真正感受到了振奋与抖擞。

有数字显示：2022年1-2月，浙江规模以上工业增加值3223亿元，同比增长10.7%，比2021年12月份加快6.7个百分点。也就是说，“倒春寒”依然阻挡不了春天的脚步，人们一定会迎来万紫千红的明媚春光。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: 2022 年 3 月 31 日

印刷份数: 2000 份

发送对象: 浙商研究会会员

▲ 36 城市数字化新思路: 工业互联网赋能城市经济发展

热点聚焦 FOCUS

- 18 两会视点: 浙商代表关心什么?
- 22 “松绑”在即, 房地产将进入“青铜时代” / 徐王婴

BOSS 智库 THINK TANK

- 24 辜胜阻: 实现种业创新发展, 确保粮食安全
- 25 “平常心”看资本 / 刘亭
- 27 “稳中求进”要切实稳住民营经济的预期 / 刘亭

浙商之星 MEMBERS

- 28 手握灵珠常奋笔 姹紫嫣红总是春
——记杭州康韵生物科技股份有限公司董事长金建英 / 萧树

守正出奇说 A 股 STOCK

- 33 股市浪子的小确幸和大坚守 (十三) / 萧树

活动 ACTIVITIES

- 36 城市数字化新思路: 工业互联网赋能城市经济发展

党建园地 PARTY

- 38 均瑶集团: 党委课题在沪获奖
- 38 华立集团: 为径山村民开展义诊活动
- 39 绿康医养: 积极开展党员“暖冬公益行”志愿活动
- 39 人民电器集团: 学习两会精神, 凝聚奋进力量
- 39 加西贝拉: 学习两会精神, 掀起学习热潮



会员风采 MEMBERS

- 40 “村长”戚金兴和他的“一号工程” / 周坚洪
- 43 盘石助力 500 多万家中小企业“上云” / 蒋蕴 肖淙文 黄寓
- 44 王均豪：1+1=11，让中国“好菌”走向全球 / 吴正懿
- 46 王水福：加快推广建设“零碳园区”
助力浙江绿色低碳全面转型 / 郑梦雨 林光耀
- 48 郑承烈：做好竹业产业的龙头企业，
为更多竹农提供创利机会 / 鲁佳
- 50 李建华：AI 设计 + 数字化生产的“花样年华” / 王燕平
- 52 南存辉：争做低碳发展的探索者、倡导者、实践者 / 于垚峰
- 55 吴虚谷：悠悠文墨贯风月，诗意人生写枯荣 / 徐小翔
- 58 方 琴：创业是一件自然而然的事 / 亿欧
- 60 何泉忠：八闽大地创新业 搏击市场立潮头 / 王超亚
- 62 鸿企数科：企业应对疫情的好帮手

总裁论道 TALK

- 64 汪力成：全球供应链重构势不可逆，
这两条路浙企一定要走好
- 66 祝愉勤：创业就是构建美好关系
- 68 宋志平：疫情下如何提高企业的复原力

征文选登 ESSAY

- 70 社会责任报告披露、环保投入与企业绩效的实证研究
——以重工业上市公司为例 / 曾海芳 汪漪 周慧婷 孙慧慧

商业观察 OBSERVE

- 75 海底捞：从“百亿营收”到“千亿俱乐部”的魔咒 / 屈丽丽

经济圆桌 DIALOGUE

- 80 增强制造业核心竞争力 筑就经济发展“压舱石”

学者视点 VIEWPOINT

- 85 林毅夫：再创新这个法宝不能丢
- 85 刘世锦：未来 15 年中国要跨过三个台阶
- 86 姚 洋：5.5% 的增长接近我们的潜在增长率
- 86 钱颖一：市场经济搞得好坏取决于政府在经济中扮演的角色
- 87 魏建国：解决好三个问题，未来中国仍是全球的大工厂
- 87 王东京：反垄断应重点反不正当竞争，
要防止扩大化伤及无辜

商业史钩沉 HISTOTY

- 88 孔子的财富观 / 陈忠海

开红说法 LAW

- 90 企业法定代表人（实际控制人）刑事风险防范 / 刘宪权

财智莲花 MARTFORTUNE LOTUS

- 94 雄踞钱江新城 CBD，纵享核心商务便利
五福天星龙大厦

财经悦读 FINANCIAL

- 96 新书速递

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。



500 万户

最新数据显示，北交所投资者数量已由开市前的约 190 万户增长至当前接近 500 万户。

8000 万

联想集团董事长兼 CEO 杨元庆发布内部信称，将其个人 8000 万元的公司长期激励奖金，作为特别奖励分发给产线工人等一线基层员工。

49.5%

3 月份，中国制造业采购经理指数（PMI）为 49.5%，比上月下降 0.7 个百分点，低于临界点，制造业总体景气水平有所回落。

321 宗

2022 年第一季度，全球 IPO 市场共产生 321 宗交易，筹资金额为 544 亿美元，同比分别下降 37% 和 51%。

1 元

美团 CEO 王兴表示，第四季度公司配送服务营收 143 亿元，远低于 183 亿的相关成本，意味着每单亏超过 1 元。

35%

比亚迪董事长王传福表示，今年 3 月份前半个月新能源渗透率已超过 28%。按照去年行业变革速度来看，预计

今年底我国新能源汽车渗透率可达 35%。

40 条

杭州市人民政府发布促进服务业领域困难行业恢复发展的政策意见，共 40 条政策。

9.3 万元

截至 3 月 24 日，沪深两市共有 420 家上市公司披露了 2021 年年报，共有 1274 位独董共计获得 1.18 亿元津贴，人均津贴 9.3 万元。

1.749 亿股

小米集团发布公告，向 4931 位员工授预约 1.749 亿股小米股票。这是小米自创立以来面向员工规模最大的单次股权激励。

9000 场演出

据中国演出行业协会测算，预计至 3 月底全国取消或延期的场次约 9000 场，占一季度专业剧场、新空间演出总场次的 30%。

250 亿美元

3 月 22 日早间，阿里巴巴宣布进行股票回购，回购规模从 150 亿美元增至 250 亿美元，最高回购规模相当于近十分之一市值。此举亦创下中概股回购规模纪录。

610 亿

拼多多发布 2021 年 Q4 及全年财报显示，过去一年的订单数同比增长 59%，达到 610 亿单。

150 万

2020 年，我国制造业人才缺口达 2200 万左右，近五年来，平均每年有 150 万劳动力离开制造业。



2025年全国将有5万辆燃料电池车

近日，国家发展改革委、国家能源局对外发布《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》。到2025年，我国将基本掌握核心技术和制造工艺，燃料电池车辆保有量约5万辆，实现二氧化碳减排100万-200万吨/年。

港交所：2030年中国资本市场将超百万亿美元

香港交易所近日举办2022年企业日活动。会上，港交所预计，到2030年，中国资本市场将由现在的30万亿美元规模升至逾100万亿美元，有望为香港、亚洲以及全球市场带来千载难逢的发展机遇。在这个金融大发展的过程中，国际投资者持续投资中国资本市场，内地投资者投资国际资产，将大幅带动跨境资本流动。

中国云服务市场未来5年复合增长率将达25%

市场研究机构Canalys发布报告，2021年中国云基础设施服务市场增长45%，达到274亿美元；2021年第四季度同比增长33%，达到77亿美元。预计到2026年，中国云基础设施服务市场将达到850亿美元，5年复合增长率为25%。

未来15年工业互联网规模将超11万亿

眼下，工业互联网产业蓬勃兴起，有专家预测未来15年产业规模将超11万亿元。工业互联网产业机遇显而易见，但挑战也前所未有。业内专家认为，工业互联网与消费互

联网在技术架构上、技术要求、商业模式、应用场景上存在四大区别，工业互联网是一个全新的产业形态。软件行业必须摒弃急功近利、轻松赚钱的思想，扎扎实实做研发，凝神聚力补“软肋”，只有在技术上更加强大，甚至打破“难以复制”这个技术桎梏，才能在工业互联网产业的汹涌大潮中乘风破浪。

国际航协：2024年客运总量将超过疫情前水平

国际航空运输协会（IATA）预计，2021年航空客运总量恢复至2019年水平的47%。预计2022年这一比例将升至83%，2023年升至94%，2024年升至103%，2025年升至111%。

“新豪华品牌”迎来市场新机遇

面对电动化和智能化浪潮，BBA（宝马、奔驰、奥迪）的转型计划再次按下加速键，与此同时，国内“新豪华品牌”也展现出迅猛的增长势头。目前来看，在BBA品牌主力产品所在的30万元至50万元价格区间，“蔚小理”已站稳脚跟，极氪、高合、极狐、智己等自主高端纯电品牌也正寻求突破。在电动化和智能化浪潮中，中国“新豪华品牌”正在通过差异化竞争寻找重塑市场格局的新机遇。

我国核酸药物等领域有望“超车”

“在核酸类药物、细胞治疗等新兴领域，中国完全有希望在某些方面、某些产品走到国外的前面。”3月25日，中国科学院院士、药物化学家张礼和在大兴生物医药基地主办的2022年首期“中国药谷院士专家大讲堂”活动中接受记者采访时说，“我国在核酸药物上比起国外先进水平虽然起步稍晚，但目前基本进入了‘并跑’阶段。”三一创新投资创始人尹正认为，目前我国已经完全有能力独立做创新药。以PD-1抗体免疫治疗为例，目前患者在国外进行一个疗程的治疗，花费大约为十几万美元到二十万美元，在中国则仅需要二十万元人民币。



郭树清：房地产泡沫化、金融化势头得到扭转

银保监会主席郭树清3月2日在国新办新闻发布会上表示，2021年重点领域金融风险持续得到控制，宏观杠杆率下降大约8个百分点，金融体系资产扩张恢复到较低水平，房地产泡沫化、金融化势头得到扭转。

田国立：买了房以后能升值，那个时代已经过去了

中国建设银行董事长田国立3月2日在国新办举行的新闻发布会上答记者问时表示，其实从理财的角度讲，租房也可以，因为现在大家不会总想着买了房以后能升值，那个时代已经过去了。即便升值，套现起来也都非常难。

刘世锦：“杀富济贫”最后的结局只能是共同贫穷

谈及共同富裕话题，全国政协经济委员会副主任刘世锦近日在接受中新社记者采访时强调，杀富不一定就能济贫，最终还只会导致共同贫穷。一方面，“杀富”会打击一部分通过自己创业致富起来的人群的积极性；另一方面，“杀富”，对于低收入阶层来讲，长期其实也富不起来，最后的结局只能是共同贫穷。

肖亚庆：今年要在创办一流企业上下功夫

工业和信息化部部长肖亚庆在全国两会期间表示，今年要在创办一流企业上下功夫，使得我们市场主体竞争力有明显提升，为稳定工业经济起到带头作用、示范作用。

郁亮：万科已取消所有高管层级，全部下沉到前线

万科业绩会上，万科董事会主席郁亮郁亮在谈到有信心实现企稳回升的目标时表示，任何计划和目标，都需要靠人去干，一切事在人为。他透露，万科已取消集团合伙人层级，即通常意义上的高管。所有人都要下沉到前线。

马化腾：“过冬”要把子弹用在关键战役上

腾讯公司董事会主席兼首席执行官马化腾近日表示，

“过冬”的时候要考虑两点，一是调整姿态，因外界环境变化进行降本增效，把子弹用在关键的战役上，酝酿下一个风口或者战役；二是要强化内部协作，而不是单打独斗。

财政部：年内不具备扩大房产税改革试点城市的条件

财政部有关负责人表示，房产税改革试点依照全国人大常委会的授权进行，一些城市开展了调查摸底和初步研究，但综合考虑各方面的情况，今年内不具备扩大房产税改革试点城市的条件。

徐雷：从不看重一时一刻的得失

针对近期股价波动，京东集团总裁徐雷表示：“19年的经营历史中，京东从不看重一时一刻、一城一池的得失。”他承认众多的不确定性对于零售行业造成比较大的压力，“但是我们有信心能够实现高于行业平均水平的增长”。

董明珠建议企业领导多关注员工收入

企业该如何吸引年轻人？格力电器董事长董明珠表示，企业的领导天天说，“你快干活，拼命干活”，员工想着的是“你多发点钱”。如果这两方换位思考就好了，企业家想着给员工多发工资，员工想着多为企业做贡献，这就非常好。

马斯克：特斯拉让很多工人成为百万富翁

特斯拉CEO埃隆·马斯克3月29日再次讽刺美国汽车工人联合会(UAW)，称UAW从工人身上偷走了数百万美元，而特斯拉却通过股票奖励让很多工人成为百万富翁。

朱华荣：未来3-5年将有80%中国燃油车品牌“关停并转”

长安汽车董事长朱华荣近日表示，2021年传统燃油车市场现存85个品牌，其中34个品牌月销量千台以下；9个品牌消亡。“未来3-5年将有80%的中国燃油车品牌‘关停并转’。”



周厚健：卸任海信集团董事长

近日，海信集团宣布，执掌海信30年的周厚健，已从董事长位上正式退休，成为海信的“终身名誉董事长”，接棒者林澜是原副董事长。周厚健现年65岁，1982年加入海信集团前身青岛电视机厂，1992年正式成为“掌门人”。周厚健对公司进行了一系列改革，业务从单纯的电视机扩展到了电子信息领域。到周厚健退休时，海信已经成长为了年营收1755亿元，拥有三家上市公司9大品牌，电视销售额连续17年位居国内彩电市场首位的巨头。



李贤义：取代曹德旺成“中国玻璃大王”

福耀玻璃发布业绩，公司2021年营收236亿元，净利润31亿元。此前，信义玻璃披露的业绩显示，其2021年营收304亿港元（约合246亿元人民币），净利润115亿港元（约合93亿元人民币）。这是信义玻璃2005年上市以来，经营业绩首次超越福耀玻璃。据最新胡润全球富豪榜，信义玻璃创始人李贤义身家510亿元，福耀玻璃创始人曹德旺245亿元。曹德旺和李贤义是福建老乡，两人相差3岁，均白手起家。



钟睺睺：蝉联中国首富

胡润研究院3月17日发布《2022胡润全球富豪榜》。68岁的农夫山泉创始人、董事长钟睺睺财富虽然下降了近1000亿元，但仍以4550亿元蝉联中国首富。钟睺睺先后创办养生堂有限公司和农夫山泉股份有限公司，合计持有农夫山泉83.98%股份，系公司的实际控制人，并系A股公司万泰生物的实控人。截至目前，一直以来都十分低调钟睺睺旗下公司达146家。



杨利娟：“最牛服务员”接棒海底捞CEO

3月1日晚间，海底捞发布管理层人事任命公告，副首席执行官兼首席运营官杨利娟调任首席执行官，张勇将继续担任董事会主席及执行董事。据行业人士透露，服务员出身的杨利娟现年44岁，她从最普通的服务员起步，由于工作表现突出，很快脱颖而出，领班、大堂经理、店长，几乎每半年升一级，在海底捞任职超27年，是海底捞走出四川、开拓全国市场的关键人物。



廉洁：完美世界影视董事长兼CEO去世

3月28日，完美世界发布公告称：廉洁因身体原因，申请辞去公司联席首席执行官职务，辞职后，廉洁将继续在公司下属子公司担任相关职务。遗憾的是，就在28日傍晚，廉洁因病在美国去世，享年48岁。廉洁曾在高盛、春华资本工作，也曾任博纳影业、完美世界影视任职，期间参与打造了电视剧《射雕英雄传》《深海利剑》《最美的青春》《香蜜沉沉烬如霜》《老酒馆》，电影《影》等爆款影视剧。



发展普惠金融扩大信用贷款规模

中共中央办公厅、国务院办公厅近日印发《关于推进社会信用体系建设高质量发展促进形成新发展格局的意见》。意见提出，创新信用融资服务和产品。发展普惠金融，扩大信用贷款规模，解决中小微企业和个体工商户融资难题。

去年中国经济总量超 110 万亿元

“经济总量和人均水平实现新突破。”国家统计局发布《2021 年国民经济和社会发展统计公报》显示，初步核算，2021 年全年国内生产总值（GDP）为 1143670 亿元，比上年增长 8.1%，两年平均增长 5.1%；全年人均国内生产总值 80976 元，比上年增长 8.0%。

证监会将深入推进公募 REITs 试点

中国证监会近日表示，将深入推进公募 REITs 试点，进一步促进投融资良性循环。一方面，正在研究制定基础设施 REITs 扩募规则。另一方面，将抓紧推动保障性租赁住房公募 REITs 试点项目落地。

证监会拟推科创公司债券支持民企发展

推科技创新公司债券，优先重点支持高新技术和战略性新兴产业领域民营企业，将更多符合条件的优质民营企业纳入知名成熟发行人名单，鼓励证券基金机构加大民营企业的业务投入……中国证监会近日表示，将推出七大措施推动完善民企债券融资支持机制，进一步拓宽民营企业债券融资渠道，增强服务民营经济发展质效。

增值税留抵退税将加大实施力度

财政部、国家税务总局近日发布关于进一步加大增值税期末留抵退税政策实施力度的公告。公告明确，加大小微企业和制造业等行业增值税期末留抵退税政策力度，将先进制造业按月全额退还增值税增量留抵税额政策范围扩大，并一次性退还相关企业存量留抵税额。

今年退市第一股浮出水面

2022 年第一家退市股来了。3 月 22 日晚间，新疆亿路万源实业控股股份有限公司（简称 *ST 新亿）发布公司股票终止上市的公告表示，于当日收到上交所终止公司股票上市的决定。公司因财务造假行为被上交所实施重大违法强制退市。

两部门印发《市场准入负面清单（2022 年版）》

国家发改委、商务部近日联合印发《市场准入负面清单（2022 年版）》，列有禁止准入事项 6 项，许可准入事项 111 项，共计 117 项。两部门强调，要强化反垄断监管，防止资本无序扩张、野蛮生长、违规炒作，冲击经济社会发展秩序。

民营企业数量 10 年翻两番

国家市场监督管理总局消息：2012—2021 年，我国民营企业数量从 1085.7 万户增长到 4457.5 万户，10 年间翻了两番，民营企业在企业总量中的占比由 79.4% 提高到 92.1%，在稳定增长、促进创新、增加就业、改善民生等方面发挥了重要作用。

一季度百强房企业绩几近“腰斩”

3 月 31 日，中指研究院、克而瑞、亿翰智库等多家研究机构发布了 2022 年一季度中国房地产企业销售业绩情况。从数据看，楼市下行压力仍未缓解，整体销售依旧低迷，除了 TOP10 房企阵营外，其余阵营销售门槛值均同比腰斩。TOP3 房企合计销售额同比下降 37.72%。



国际

美联储宣布加息 25 个基点

当地时间 3 月 16 日，美联储宣布上调联邦基金利率目标区间 25 个基点至 0.25%–0.5%，为 2018 年 12 月以来首次加息。同时公布的点阵图显示，美联储年内还会进行六次同等幅度的加息。

欧元集团主张 2023 年转向中性财政政策

欧元集团主席多诺霍在 3 月 14 日举行的欧元集团会议上表示，考虑到当前的不确定性和风险，应保持政策应对的灵活性。欧元集团主张，今年保持财政支持，随着经济逐步复苏，2023 年欧元区财政政策立场将转为总体中性。



欧盟就《数字市场法案》达成一致

欧洲议会、欧洲理事会和欧盟委员会 3 月 24 日晚就《数字市场法案》达成一致，旨在限制谷歌、苹果、亚马逊、脸书等科技巨头。《数字市场法案》将限制被认定为“看门人”的科技巨头的某些行为，使欧盟委员会能够对其进行市场调查并制裁其不合规行为。

德国 3 月份失业率降至 5.1%

根据德国联邦劳动局当地时间 3 月 31 日公布的最新数据，3 月份德国的失业率进一步下降 2 个百分点至 5.1%，失业人数为 236 万，环比和同比分别减少了 6.6 万人和 46.5 万人。

英国启动与加拿大的自由贸易谈判

当地时间 3 月 24 日，英国国际贸易大臣安妮·玛丽·特里威廉表示，英国正式启动和加拿大的自由贸易谈判，旨在促进服务业发展，深化数字产业和绿色产业的贸易，提升英国就业。目前，英国是加拿大的第三大贸易伙伴，2020 年双方贸易额达到 190 亿英镑。

日本财政预算连续十年创新高

日本国会参议院 3 月 22 日批准总额为 107.6 万亿日元的 2022 财年（截至 2023 年 3 月）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。

巴西央行连续第 9 次加息

巴西央行货币政策委员会 3 月 16 日宣布将基准利率上调 1 个百分点，从每年 10.75% 上调至每年 11.75%。这是巴西央行自 2020 年 3 月以来连续第 9 次加息。目前巴西的基准利率已经达到 5 年来的最高水平，仅次于 2017 年 4 月时每年 12.25% 的最高位。

IEA 下调 2022 年全球石油需求预期

当地时间 3 月 16 日，国际能源署（IEA）宣布下调 2022 年全球石油需求量预期，担心俄乌军事冲突可能引发全球供应冲击。国际能源署 31 个成员国为了稳定油价，决定释放 6000 万桶原油储备。国际能源署署长比罗尔表示，如果成员国同意可以再次释放战略储备。

东盟外长重申将全面有效实施 RCEP

越通社报道，东盟外长在柬埔寨金边举行非正式会议，各方重申将致力于确保《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）的全面有效实施，以提升东盟在贸易投资和全球供应链中的吸引力。



3月2日，山东省浙江商会“浙商服务中心”正式启用。山东省政协原副主席李德强与商会会长杜利峰、轮值会长陈跃共同为“浙商服务中心”揭牌。山东省浙江商会聘任李德强为商会荣誉顾问。李德强对山东省浙江商会给予充分肯定，希望商会的每一位成员要用真情来热爱珍惜商会，祝愿商会在杜利峰会长带领下创造新的辉煌。“浙商服务中心”位于济南市历下区，旨在服务于商会会员、广大浙商，是商会对外展示宣传窗口，同时为广大浙商提供洽谈交流场所，打造真正的浙商之家。



3月8日，浙江省工商联党组书记、副主席蔡晓春率省工商联二级巡视员刘志义、经济服务部副部长杨敏、一级主任科员万静静一行来南京考察交流，期间莅临江苏省浙江商会视察指导工作。在考察江苏省浙江商会会长单位——汇通达网络股份有限公司后，蔡晓春高度评价了在苏浙商近年来的发展成果，并对商会工作提出了新要求。江苏省浙江商会会长、汇通达网络股份有限公司总裁徐秀贤，执行会长楼国海，常务副会长王琴、赵刚、秦建丽，副会长缪洁等参加座谈交流并分别发言。



3月4日，福建省浙江商会在安澜会馆召开第四届理事会第二次会长办公会。会上，与会人员对第四届理事会就职庆典计划、安澜会馆开馆计划、活动经费预算、颁奖奖项与获奖名单，安澜会馆管理问题进行了认真的讨论，统一了思想、达成了共识、形成了决议，拟定于4月16日举办第四届理事会就职庆典。会长董加余作总结讲话，党委书记何卫民，监事长谢秉昆，执行会长李国盛、鲍家丰、夏和权、袁国武、金宝林、屠建南、金桦、翁超茶、杨小忠、唐金荣、苏忠高等出席，会议由秘书长邝均超主持。



3月24日，河南省浙江商会第四届理事会十二次执行委员会会议在郑州召开。会上，与会人员集中学习了全国两会精神和习近平总书记在全国两会期间的系列重要讲话精神。王强秘书长通报了商会2021年工作总结及2022年工作计划，裘伟明执行会长通报了商会2021年财务情况及会费收取情况。会议审议并表决通过了增补张志勇、程鹏、吴圆盼为常务副会长，陈克华、白福亮为副会长，任银海、张文刚为理事。河南省浙江商会会长、河南浙商创新产业园股份有限公司董事长葛红平作总结发言。



3月2日,湖北省委统战部副部长、省工商联党组书记胡勇政一行莅临湖北省浙江企业联合会(总商会)走访调研,并与商会会长何明东等商会领导交流座谈。胡勇政听取了商会发展建设的汇报,对商会践行政治引领、鼎力浙商抱团发展、助力湖北经济高质量发展等方面所做的工作予以充分肯定。他希望进一步深化工商联和商会的联系,加大服务商会力度,进一步凝聚广大浙商,推动浙商高质量发展。何明东就商会发展情况和工作亮点作了汇报,表示将按照要求,全力做好各项工作,为服务会员、服务经济发展做出更大努力。



3月2日,南京市嘉兴商会会长赵刚率队到江苏省温州商会考察学习。期间,赵刚一行六人观看了江苏金弘基控股集团宣传片和江苏省温州商会宣传片《温州商人》,参观了麒麟长三角企业总部基地项目展示,江苏省温州商会会长张国利介绍了商会工作。赵刚向江苏省温州商会介绍了创业发展历程,商会工作开展情况及第二届商会换届以来取得的成绩。双方进行了热情交流,就党建促会建、人才引进、争取国家、省、市政策方面交流了合作新思路,双方表示要抓住新机遇,利用新政策,增添发展新动力。



2月23日,陕西省浙江商会和常务副会长单位浙商银行西安分行开展交流座谈。座谈会上,浙商银行西安分行党委书记、行长陈朝平对浙江商会一行的到来表示欢迎和感谢,希望通过此次座谈,及时掌握企业发展情况,有针对性地向企业提供金融服务,全方位、多层次助力陕西高质量发展。陕西省浙江商会会长林贤乐希望搭建零距离银企对接平台,逐步建立起常态化、制度化的战略合作关系,共同破解发展难题,探索银企发展新途径。双方就当前经济金融形势下银企双方如何进一步深化合作进行了探讨交流。



衢州疫情爆发后,衢州各商会及衢商纷纷捐资捐物,以各种方式支援抗疫大局。3月18日,衢州市东阳商会连夜联系多处商家,筹购冲锋衣、卫衣等价值2万多元的物资送到了衢州市中医医院医务人员手中。商会还先后组织6次捐赠,向抗疫一线捐赠价值35万余元的物资。衢州市兰溪商会会长企业浙江豪龙建材有限公司捐款200万元;衢州市新生代企业家联谊会理事企业衢州市顺平矿业有限公司捐赠100万元;衢州市永康商会捐款捐物30多万元。截至3月22日,全市共收到民企、商会、衢商捐资捐物3000多万元。



3月23日，山西省商标品牌标准化建设促进会会长孙跃进一行莅临山西省浙江企业联合会进行友好交流，受到山西浙企联会长彭衍吾等热情接待。孙跃进、彭衍吾代表双方签署战略合作协议，孙跃进受聘山西省浙江企业联合会高级顾问。彭衍吾表示，希望两会今后能经常走动，加强互信、促进合作，互相学习办会经验，在资源共享方面互通有无，进一步建立长效交流和信息共享机制，为今后两会会员单位之间的合作发展搭建更好的平台，共同讲好“山西品牌故事”，共同为山西全方位高质量转型发展做出更大的贡献。



为帮助温商会员企业解决金融需求，3月16日，山东省温州商会携莱芜温州商会，与莱芜农商银行举办银企对接会，做好会员企业金融服务精准匹配对接工作。莱芜农商银行党委书记、董事长何继军表示，希望今后在各个行业领域加深互信交流合作，共同为莱芜经济社会高质量发展做出更多更好的贡献。山东省温州商会执行会长兼秘书长陈一锋希望莱芜农商银行在温商会员企业优存量、扩增量、提质量进程中加大资金支持力度，深入了解会员企业困难点以及行业属性，为商会提供行业匹配度较高的专属金融产品。



虎年春节到来之际，1月20日上午，由海南省浙江商会党总支主办，海南省残疾人基金会协办的2022年新春温暖慰问残疾人活动在海口市甲子镇举办。此次送温暖活动发出倡议后，蔡卫华、吴志明、童小平等商会领导带头捐款。35名党员在两天时间里捐了3万多元，充分发扬了党员在“扶危济困、扶贫助残”的先锋模范作用。海南省浙江商会党总支副书记、常务副会长童小平表示，将继续以多种方式参与到海南的社会公益事业中，为海南经济社会发展尽一份心出一份力。



2月27日，厦门市绍兴商会在东南亚大酒店举行“心系乡梓情 聚首共扬帆”2022新春团拜暨抗疫表彰会。会上，执行会长赵惠勇宣读表彰决定，福建省浙江商会荣誉会长、厦门市绍兴商会会长郭满金为抗疫表彰人员颁发荣誉证书。2021年因绍兴市上虞区疫情严重，在福建省浙江商会的组织下，厦门绍兴商会共为家乡捐赠口罩40余万只，一次性普通隔离服800套，现金50088元。商会还被评为厦门市2020—2021年度“四好商会”、4A级社团组织，会长郭满金荣获“福建省优秀民营企业家”殊荣。



3月22日，徐州市温州商会召开二届二次会长办公会。会上通报了江苏省民政厅下发的“商会荣获全国5A等级”文件公告。去年9月，徐州市温州商会向江苏省民政厅申报全国5A社会组织等级评估，在商会领导的统筹部署下，秘书处经过两个多月的努力，按期完成了各项材料申报。去年11月，江苏省民政厅专家评估组到商会现场考评，经过与班子成员的深入交流了解，对商会班子建设、制度建设、组织建设、文化建设、社会公益等方面给予很高的评价。今年初，评估结果公布，商会被评为“5A”等级社会组织。

周云平到浙江商会浙商服务中心调研

3月6日，山东省省委统战部副部长、省工商联党组书记、常务副主席周云平到位于济南南郊宾馆的山东省浙江商会“浙商服务中心”调研指导，山东省浙江商会会长杜利峰陪同调研并介绍情况。省委统战部经济处调研员赵玉辉陪同调研。调研中，周云平对“浙商服务中心”给予高度评价。他指出，浙江商会要发挥引领作用，建设开放型、创新型商会。商会是工商联的基层组织，要延伸工商联工作手臂，发挥好联络对接、桥梁纽带作用。服务会员，协助政府，为我省“双招双引”贡献积极力量。省工商联多次召集工商联所属商会召开会议，重点部署“政治引领工程”和“搭桥铺路工程”，商会要发挥桥头堡作用，紧紧围绕“搭桥铺路”建好服务平台，服务会员，服务社会，服务国家。



根据陕西省浙江商会五届九次常务会长（扩大）会议精神，为进一步加强与兄弟商会之间的沟通交流，相互学习，互助共赢，3月22日至23日，陕西省浙江商会开展走访部分省级异地商会学习交流。商会秘书处一行4人先后走访陕西省江苏商会、陕西省江西商会和陕西省秦商总会，分别介绍了各自商会的发展情况，就商会党建创新、法律服务及规范化建设、会员服务和秘书处工作等交换意见，大家表示兄弟商会之间要多走访互动，相互学习，充分发挥“桥梁纽带”作用，共同推动商会健康有序发展。

辽宁省浙江商会捐赠防疫物资支援抗疫

面对新一轮疫情来袭，辽宁省浙江商会第一时间组织广大会员用全力打好疫情防控阻击战。3月21日下午，辽宁省浙江商会党支部书记许航军代表曾昌颺会长，向沈阳市沈河区朱剪炉街道康壮社区捐赠N95口罩、帐篷、隔离柱、喇叭等亟需的抗疫一线物资以及慰问品。3月25日，商会执行会长、朗勤集团王正平向沈阳市公安局浑南分局和浑南站东派出所捐赠总价值3万余元的蔬菜、猪肉、矿泉水、方便面、口罩、消毒液。3月22日，商会常务副会长、本溪市浙江（温州）商会会长、辽宁正德科技董事长董孟清组织购买价值13万元的100件羽绒服，及时送到防控卡点人员手中。营口市浙江商会会长吴昊代表商会向疫情比较严重的平安社区党群服务中心先后送去方便面、矿泉水等两批次抗疫物品，价值2万余元。



2月7日，全省高质量发展建设共同富裕示范区推进大会在杭州举行。省委书记袁家军讲话，省长王浩主持。横店集团董事长、总裁徐永安作为唯一企业代表在会上作交流发言。徐永安说，40多年来，横店集团始终秉持“多办企业多赚钱，多为百姓办好事”的初心，践行“四共”理念和“做最具社会责任心的企业”使命，不懈努力，积极探索，使横店农村产业变强、农民更富、农村更美，走出了一条以企业高质量发展带动农村共同富裕之路。他从三个方面总结了横店集团的做法及成效，受到袁家军的肯定。



2月7日，虎年新春开工第一天，温州市委副书记、代市长张振丰来到乐清正泰高科技工业园开展“开门红”调研活动。刚刚过去的2021年，正泰实现集团营收与上市公司市值“双千亿”的新突破。座谈会上，正泰集团董事长南存辉介绍了企业在“绿源、智网、降荷、新储”等方面的诸多应用场景和创新实践，还就当前公司在温部分项目推进情况作了具体汇报。张振丰听取汇报后充分肯定正泰取得的各项发展成果，祝愿正泰再接再厉，抢抓“数智双碳”新机遇，朝着更高更远的发展目标不断迈进。



3月14日，浙江省工商联党组书记、副主席蔡晓春一行到访万事利集团，调研疫情防控和生产经营情况。在万事利集团董事长屠红燕的陪同下，蔡晓春一行实地感受了集团旗下万事利丝绸的创新发展成果，并听取了集团疫情防控工作情况。蔡晓春对万事利集团疫情防控工作的全面、及时、细致表示了赞赏，夸赞万事利不仅是极具文化韵味的浙江历史经典产业，更是与时代同频共振的文化创新型企业，并鼓励万事利要继续不断探索，建立标准，做大品牌，成为中国民族品牌的标杆企业。



2月23日，浙江省市场监督管理局党委副书记、副局长张雪林一行莅临浙金控杭州市场检查指导进口商品商家疫情防控工作。浙金控杭州市场执行总经理奚发金、总经理助理张晓率全程陪同。张雪林一行首先对涉及进口商品商家的防疫相关台账进行了检查，并对物防在线网站中市场内进口货物商家的信息进行抽查核对。随后，对市场内进口商品商家进行现场检查。张雪林对现阶段市场采取的防疫措施及对市场进口商品商家的复工管理工作给予了充分的肯定和高度评价，同时提出了宝贵的建议。



3月23日,工信部消费品司二级巡视员邓小丁调研万事利集团旗下丝绸主业的创新工作与经营情况。邓小丁一行详细了解了万事利丝绸近年来在各种国际盛会上的服务与贡献,重点调研了丝绸产业的运行情况和创新发展成果,参观感受了全球领先的双面数码印花技术、助力乡村振兴的黄金蚕丝被等,亲自体验了“西湖一号”人工智能设计平台,肯定了万事利丝绸的创新能力和发展潜力,对万事利丝绸在纺织行业的技术自主探索精神表示赞扬与感叹。万事利丝绸董事长李建华参加座谈并作详细汇报。



3月17日,嘉城集团党委书记、董事长钮新良一行莅临嘉燃集团调研工作。嘉燃集团董事长孙连清携班子成员陪同调研。调研会上,孙连清介绍了嘉燃集团2021年主要工作完成情况、天然气体制改革“X+1+X”体系形成后城市燃气企业的气源应对和经营思路、能源革命后未来发展的影响以及企业可持续发展的构思。钮新良对嘉燃集团2021年取得的成绩及未来发展构思规划给予了充分肯定,表示全力支持嘉燃集团的发展,嘉燃集团和管网公司通力合作,为嘉兴高质量发展建设共同富裕示范区典范城市贡献力量。



2月22日,宜昌市三峡工委党工委书记、主任蒋正雄一行走访均瑶集团。均瑶集团总裁、均瑶健康微升态董事长王均豪热情接待,详细介绍了均瑶集团发展现况。双方就均瑶集团健康食品、科技创新等产业在宜昌的发展及深化对口支援合作等深入交流。蒋正雄对均瑶集团在宜昌的发展给予了肯定,称赞均瑶集团是上海对口支援三峡最成功的企业,三峡工委也要全力支持和服务落户库区的对口支援企业的发展,并纳入到工委“双千”服务企业的活动中,当好企业发展的“店小二”。



3月11日,浙江理工大学建筑工程学院大学生劳动教育实践基地正式启动。仪式上,园林股份副总裁陈伯翔与浙江理工大学建筑工程学院院长杨杨共同为大学生劳动教育实践基地揭牌。园林股份10名高工、教授级高工被聘任为大学生劳动教育实践校外导师,张楠作为受聘校外导师代表发言。今后,园林股份将以大学生劳动教育实践基地建设为契机,推进双方在人才培养等更广泛的领域深耕细作,不断丰富校企合作新模式,创建校企优势互补新局面,为激发社会发展新活力贡献更多力量。



2月17日下午，西子联合董事长兼西子洁能（原杭锅股份）董事长王水福一行来到武汉三峡电能公司，与长江电力党委委员、副总经理兼三峡电能董事长谢俊一行座谈交流，双方围绕新能源及智慧综合能源、余热利用等领域深化战略合作进行交流，并就零碳园区共建示范项目等领域达成共识。王水福在座谈中分享了西子在光热储能发电、零碳园区、零碳钢厂等方面的作为，表示期待和三峡方深化合作。他要求西子管理团队以具体示范项目为抓手，推进双方合作，形成“1+1>2”的品牌效应和合作动能。

正泰电源参与项目喜获国家大奖

近日，由正泰电源、温州大学、清华大学、国网温州供电局等共同完成的“高海拔高温差光伏发电系统关键技术及应用”项目荣获“2021年度发明创业奖·创新奖”一等奖。该奖项于2005年由国家科技部批准，由中国发明协会设立，是首个为发明家设立的国家最高奖项。目前，该项目的关键技术及产品已推广应用于“一带一路”国家的高原、沙漠、海岛等地区，解决了“一带一路”约15个国家、300万人口的基本供电难题。

“高海拔高温差光伏发电系统关键技术及应用”项目面向国家“一带一路”建设，针对特殊恶劣环境下发电系统稳定性差、光伏发电效率低、负荷协调控制困难等重大技术难题，全面突破了高海拔、高温差光伏发电系统关键技术。正泰电源发明的“一种采用虚拟接地技术的光伏发电系统”专利(专利号:ZL201410534942.8)在此项目中得到充分应用。



2月20日，千年舟与都都装饰在千年舟集团总部举行了全国战略合作签约仪式，携手共奏品牌战略联盟最强音。后续双方将同心同向、同愿同行，于家装领域中共辟合作共赢的璀璨进路。都都装饰董事长都宜贵表示，多年来，都都装饰和千年舟在相关领域的友好合作关系顺利发展，早已成为盟友；期望后续双方加强沟通交流，全面赋能整装行业。千年舟集团副总裁田茂华表示，合作多年，我们共同见证着都都一步步的辉煌战绩。千年舟期待与都都装饰助力打造更加安心的人居环境，积极赋能家装大行业而努力。

花园村成国家级充分就业社区

近日，人力资源社会保障部办公厅公布第五批国家级充分就业社区名单，花园村成功入选，成为东阳市首家国家级充分就业社区。

早在2010年，花园村就已被认定为星级充分就业社区，2018年又被认定为省级高质量就业社区（村）。目前，花园村就业率达99.8%，全村无零就业家庭，符合就业失业登记条件的人员已进行100%登记。2021年，花园村实现营业收入642亿元，村民人均年收入达15.6万元，吸引5万多外来人口在此就业创业，共享花园村发展带来的红利。近年来，花园村以“党建+智慧”为抓手，依托村劳务市场、企业人力资源部、“智慧花园”平台等，构建覆盖整个花园村的就业创业网络，完善就业创业工作流程、服务制度，落实就业扶持政策，形成数字管理、重点帮扶、高效对接、多点布局、全域辐射于一体的就业创业服务新格局。



2月16日,江苏省淮安市淮安市委书记张笑一行人到访人民控股集团上海总部考察交流。人民控股集团董事长郑元豹对集团的未来的战略方向做了详尽说明,并指出人民控股集团作为一家跨地区、多业态、综合性的大型集团,深耕电气板块,在供应链、金融、新材料新能源、5G半导体等领域取得了显著成就。张笑对人民控股集团近年来的快速发展给予高度评价。他指出淮安是国家历史文化名城,文化底蕴深厚,区位优势显著,淮安区拥有良好的营商环境和服务意识,发展前景广阔。

园林股份花境应用研究取得可喜成绩

随着人们对园林绿化的要求越来越高,花境的使用也日益成为园林景观中不可缺少的一个主要部分。根据近年花境建设情况分析,传统花境存在较多问题。为此,园林股份自主开发了《不同立地环境花境配置技术与应用研究》与《长效型花境营建技术研究》项目。自项目开展以来,先后获得《一种有效隔离花境与草坪的装置(专利号CN201720725990.4)》实用新型专利1项,制定花境建植及养护技术规程企业级标准1项。

此外,园林股份指导完工的作品《花溪叠翠·芳满庭》获得2017年“首届中国花境竞赛金奖”;《泽·颂》获得2021年“首届中国国际花境大赛金奖”;一系列花境作品更是摘得第九届、第十届国际花卉博览会金、银、铜奖20多项;连续两年指导施工的绣球主题花境《绣美田园》、《花落花开,年华度》在“杭州城隍阁绣球展”中广受好评。《长



1月18日,加西贝拉压缩机有限公司总经理张勤建带队赴青岛海尔总部,与海尔家电集团副总裁、制冷产业总经理马坚深入交流,就进一步深化战略合作达成共识。双方回顾了2021年的合作成果,并就2022年的市场形势和行业发展以及今后的全球化布局进行了深入的交流和探讨。马总对双方战略合作提出了更高的要求,不断往深度跟广度发展寻找更高层次的合作模式。会上,海尔特别授予加西贝拉“技术引领奖”和“突出贡献奖”,以感谢加西贝拉与海尔制冷产业始终如一的合作与支持。

效型花境营建技术研究》课题项目荣获第十届中国花卉博览会科技成果类(新技术)铜奖。

高博参与项目荣获浙江改革突破奖

2月28日,在全省数字化改革推进会上,2021年度改革突破奖评选结果公布,一批凝结数字化改革“硬核”成果的项目获通报表彰。浙江高博信息管理有限公司(简称“高博咨询”)高博参与获奖项目,遍布金、银、铜奖和提名奖。其中,参与的“平台经济监管创新的浙江实践(公平在线、外卖在线)”“健康大脑+体系”项目荣获金奖,参与的“无废城市浙江探索”“药品智慧安全监管“黑匣子”应用”项目获得银奖。

此外,浙江省智慧城市促进会公布2021年度浙江省智慧城市建设先进单位名单,浙江高博信息管理有限公司(简称“高博咨询”)荣获“2021年度浙江省智慧城市建设先进单位”。



大多数企业家代表、政协委员们聚焦的都是自己的行业。也有部分企业家代表委员的关注点不局限于自身所在行业，他们把目光投向关乎国计民生的更广领域——

两会视点：浙商代表关心什么？

立足于百年党史新起点，开启第二个百年奋斗目标新征程，今年3月4日-11日召开的全国两会备受期待和关注。两会期间，众多浙江民营企业家以全国人大代表或全国政协委员的身份参政议政，共商国是。他们的“好声音”备受各方关注。让我们一起来看看他们都说了些什么。

传化集团董事长徐冠巨代表：

持续激发市场主体活力

推动新时代民营经济新飞跃

今年，徐冠巨代表专门带来了持续激发市场主体活力，推动新时代民营经济新飞跃的建议。徐冠巨说，一

直以来，党和国家始终高度重视民营经济发展，关心市场主体活力。近些年来，习近平总书记专门主持召开民营企业座谈会、企业家座谈会，为民营企业加油鼓劲；浙江省委、省政府也一直把民营经济发展放在重要位置，特别是去年以来，面对外部环境复杂变化和挑战，着力以“稳企业、稳主体”促“稳增长”，以“改革创新”促“活力”，让广大企业大为振奋，呈现出新的活力。

在市场一线的经营实践中，徐冠巨代表还体会到民营企业的发展面临宏观环境不确定性、转型升级处于爬坡阶段等挑战。为了更好地助力和保

护市场主体克服困难、改善环境、激发新活力，他建议：

政策的出台和执行要考虑到企业实际。政策措施要尽可能更加精准，出台前加强政企间的互动，考虑企业的承受度，给予相应的过渡期，保障政策落地的效果。同时，要切实落实民营企业依法平等保护。坚持各类市场主体一视同仁，平等司法保护能够切实落实。

他还建议，民营企业等各类市场主体，自身要坚定信心，主动创新求变。面对新阶段、新形势，着力提高洞察力、驾驭力、把握力，始终与时代同步、与国家同频，持续变革创新，不断增强企



业核心能力，努力实现发展新飞跃。

正泰集团董事长南存辉委员：

完善碳排放权交易市场 大力推广全域智能充电网

我国经济已进入高质量发展新常态，在“双碳”目标和数字化转型战略交汇的关键时刻，在今天的履职中，南存辉委员着重围绕绿色低碳转型发展，提出了多份针对性提案，内容涉及碳排放权交易市场、清洁能源税收等业内热门话题，就助推电力结构向清洁能源转型建务实之言、献精准之策。

在《关于完善碳排放权交易市场的提案》中，他指出，现阶段碳排放配额分配以免费分配为主，供应相对充足，影响了碳市场交易的价格和流动性，造成碳排放权价格整体偏低且具波动性以及交易活跃程度不高等问题，难以对企业减排形成有效激励。为此，南存辉建议尽快出台《碳排放权交易管理暂行条例》，提升碳交易市场立法层级与效力；有序扩大全国碳市场交易覆盖范围，丰富交易品种；进一步健全碳排放监测核查体系的政策法规，并推动完善第三方核查机构资格标准；建立绿电与碳排放权联动体系、碳税与碳交易联动的碳定价政策机制以及国际碳关税互认机制等。

南存辉委员认为，面向未来，正泰将更加坚定信心，继续锚定“数智化”，锚定“碳中和”，锚定“创业创新”，加快“数字正泰”建设，发挥智能电气、绿色能源、智慧低碳城市产业优势，创新推动“绿源、智网、降荷、新储”发展新模式，持续深耕国际市场，培育科创孵化产业，全面增强企业核心竞争力，在助力实现“双碳”目标和

共同富裕新征程上，以企业的高质量发展，展现民企担当、贡献民企力量。

针对新能源汽车行业发展过程中出现的“充电难、充电贵”问题，南存辉建议大力推广全域智能充电网。

在南存辉看来，现有的充电桩存在维护管理不到位、布局不合理、安全隐患突出等问题。目前占市场主流的直流快充桩容量大，对电网冲击较大、对电池损耗也更大，需要专门的场地，难以大范围推广应用。相比之下，全域智能充电网解决方案中的智能有序交流慢充桩具有容量小、成本低、安装方便、对电网和电动车电池损害轻等优点。因此，适宜在小区、园区、厂区、商区、社区和街区等场景大规模推广建设全域智能充电网。为此，南存辉建议，国家发展改革委、国家能源局会同有关部委尽快研究制定出台充换电基础设施发展规划，明确支持推广全域智能充电网发展模式，并给予财税政策支持；鼓励各省市出台市级、县区级、乡镇级等全域智能充电网“统建统营”规范政策文件及相关补贴政策，以及全域充电进入小区等区域的规范性指导意见；建议电网公司给予全域智能充电网运营企业优惠电价，为运营企业单独申请计量表，并以居民分时电价与运营企业结算。

浙江吉利控股集团董事长李书福代表：

全面推广应用甲醇汽车 加快实现交通领域碳中和

今年全国两会，李书福代表再次聚焦新能源汽车产业发展。他公布了两份建议，分别为：《关于加大电动

汽车换电体系建设的建议》《推广应用甲醇汽车助力交通领域碳中和》。

2021年全国充电桩保有量为261.7万台，同比增长55.7%，然而全国换电站数量仅为1192座，换电站远远慢于充电桩的布局速度。当前，我国大力推进新能源汽车发展，充电和换电已成为电动车主要补能模式。李书福代表建议，加快明确换电站建设、土地及建设审批等相关规定，并将上述规定纳入国家市场管理规范体系内。建议政府开放公共停车场的资源准入，有效合理优化土地资源配；优化换电项目高压新装（增容）审批流程，落实压缩报装时限要求，放开一址多户，加快建设周期。

李书福代表提到，要进一步完善换电车型相关政策法规，建立换电车型专属的公告认证体系，形成车电分离下车与电池的分开认证。同时，进一步完善国家关于新能源车的溯源系统，针对车电分离模式做适应性（如车电分离保险）的优化。

李书福代表还建议，加速推动换电模式标准化、通用化。推动换电接口软硬件协议的标准化，预设2-3种技术先进的接口形式制定推荐性标准；对换电站的机构、形式、兼容性进行规范化约束，使技术先进的换电站获得优先推荐；推进换电电池包的标准化制定，使其真正能够在不同车企、不同换电站、不同用户之间互通互换。

富通集团董事长王建沂委员：

在推动长三角一体化中 更好发挥浙江作用

王建沂委员今年履职关注的重点

围绕长三角一体化发展国家战略提出建议。经过认真调研，王建沂认为，为深入贯彻落实长三角一体化发展国家战略，以更高质量、更大格局、更强合力推进接轨融入上海、推进长三角一体化发展、推进更高起点的深化改革和更高层次的对外开放，建议从国家层面在积极推动长三角高质量一体化发展中更好发挥浙江的作用。

王建沂委员提出了以下建议。一是支持浙江与上海、江苏、安徽合作设立科创联合体。他认为，长三角“三省一市”间的产业结构和特点各有优势，上海具有极端制造的优势，江苏具有先进制造的优势，安徽具有后发的科创平台优势，浙江在制造业方面产业集中度高，配套能力强。因此，他建议在“三省一市”设立综合性国家科学中心，推动上海、江苏、浙江、安徽成立科创联合体，可以考虑以“飞地”模式在上海建立若干个科创中心，主动承接上海科创资源的“溢出效应”。其次是支持“三省一市”建立省际间的产业合作。围绕新一代信息技术、生物医药和传感光纤新材料、高端装备、节能环保与新能源等新兴产业领域，支持浙江加强与上海、江苏、安徽的省际产业合作，打造跨省际的现代产业集群，联合培育具有全球竞争力的先进制造产业集群。

同时，结合浙江实际，王建沂委员建议，充分发挥浙江数字经济的优势，积极推动“长三角算力网络国家枢纽节点”建设。充分发挥浙江的数字数字经济优势，加快在长三角生态绿色一体化发展示范区布局建设“全国一体化算力网络国家枢纽节点”，加大

能源指标支持，出台政策鼓励、支持在长三角生态绿色一体化发展示范区加快“大型、超大型数据中心”的建设进度。

奥克斯集团董事长郑坚江代表：

加大对中小外贸企业转内销的政策帮扶力度

在复杂多变的外部环境下，积极融入以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，充分利用国内国际两个市场，成为众多企业转型升级的必由之路。作为实体经济的深度参与者，郑坚江代表一直关注着中小外贸企业的生存状态。

郑坚江代表建议，应加大对中小外贸企业转内销的政策帮扶力度。比如政府应引导电商平台降低线上运营费用，鼓励银行等金融机构加大经营周转类信贷支持，设立相应的“外贸转内销贷”，从而进一步降低企业内销成本。

“电商平台和龙头企业也应加强与中小外贸企业合作。”郑坚江代表表示，大型电商平台可以通过为中小外贸企业提供技术、数据支持和流量倾斜，设置外贸产品内销专区等方式展开合作，而实力较强的品牌企业和内销龙头企业，则可以通过大企业的品牌授权、商业联盟或资本运作方式，整合生产制造、企业品牌和渠道资源等优势，减少中小外贸企业在生产研发、销售渠道、宣传营销等各个环节的成本。

此外，郑坚江建议支持浙江自贸试验区开展国际集装箱运输航运政策创新：支持设立舟山特殊综合保税区；

赋予宁波舟山港启运港退税政策；申请扩大“沿海捎带”业务。

智能制造是高质量发展的重要途径，为树立典范，进一步推进新一代信息技术与制造业融合发展，郑坚江还提出了“关于支持宁波创建‘5G+工业互联网’融合应用先导区”的建议。建议国家有关部委加大对宁波“5G+工业互联网”领域政策支持，支持宁波完善“5G+工业互联网”发展生态。

万丰奥特控股集团董事局主席陈爱莲代表：

尽快破解中小企业数字化转型“不会转”难题

“今年政府工作报告提出，要促进数字经济发展。这也意味着数字产业迎来了新的机遇。”陈爱莲代表建议，通过政府部门的政策协同和精准施策，帮助中小企业破解数字化转型难题。

国内互联网基础设施发展迅速，蕴含巨大的数字经济市场潜力，然而面对这样的机会，部分中小企业却直言有些“抓不住”。陈爱莲代表在调研中发现，部分中小企业产业数字化转型能力相对不足，缺乏数字化转型人才，“不敢转”“不会转”问题仍然存在。

对此，陈爱莲代表建议，梳理整合已有产业数字化政策和科创扶持政策，落实优化相关政府专项资金扶持措施。同时，加速搭建产业数字化转型应用场景，积极推动建设行业数字化转型示范基地。在数字化转型初始阶段，可以由政府搭建平台，促进头



部平台与潜在客户对接,消除信息不对称性,推动数字化需求方和供给方有效对接,有效降低中小企业数字化转型成本。此外,还应当注重消费互联网与工业互联网的深度融合,进一步提高产业数字化的效率。

德力西集团董事局主席胡成中代表:

鼓励政策要“一管到底”, 打破科研人才创业阻碍

今年两会,胡成中代表建议打破科研人才创业阻碍,大力推动“科研造富”。他表示,德力西早在2000年经国家人事部批准设立博士后工作站,多年来与一线科研人员接触、合作较多,既取得过国家科技进步二等奖的重大成果,也听到很多苦恼和心声。其中突出的有几点:一是好政策逐级落地慢,往往停在离一线科研人员“一公里外”,看得见但享受不到。第二,“科研创富”的社会氛围还不够,科研人员以成果参与企业经营的信心不足。三是成果转化的第三方支持力量还比较薄弱,科研人员往往既要埋头搞科研,还要迈腿跑市场。

胡成中代表建议,一、相关部委制定出台政策要“一管到底”,既要做好顶层设计,也要定期检查落实情况,对推诿拖延导致政策空转的单位要督办问责。二、要旗帜鲜明地鼓励、支持“科研创富”,甘于清贫、捐献科研成果转化收入的科研人员固然可敬,靠科技产业化改变人们生活、改变经济结构乃至改变世界的“财富英雄”同样值得推崇。三、要大力培育科研成果转化的第三方专业力量,让

专业的人做专业的事,把科研人员从繁杂的市场和商务性事务中解脱出来。

天能控股集团董事长张天任代表:

推动实体经济高质量发展 加速实现“双碳”目标

今年两会期间,张天任代表建议推动实体经济高质量发展,极速实现“双碳”目标。他表示:“实体经济是国民经济的‘压舱石’,而制造业是实体经济的基础。‘3060’目标为实体经济发展设定了清晰的方向和目标,倒逼传统制造业向绿色转型,形成绿色经济增长新引擎,推动产业绿色低碳发展。”

过去一年,张天任围绕相关问题,深入企业和有关部门进行专题调研,形成了《关于大力发展氢能多场景应用“以用促进”推动产业高质量发展的建议》《关于加快建安全高效的新型储能设施助力“双碳”目标实现的建议》等,为推动产业绿色发展,助力“双碳”目标实现提出了宝贵建议。而其中一件建议专门提到要大力发展氢能多场景应用,推动产业高质量发展。张天任表示,氢能是战略性新兴产业,高质量发展氢能产业,对于保障我国的能源安全,建设生态文明,助力“双碳”目标实现,具有重大战略意义。他建议国家尽快制定出台氢能产业发展规划,完善顶层设计,引导产业健康发展;进一步拓宽氢燃料电池示范应用的领域、行业和区域,提高工业副产氢利用率,多渠道拓宽氢源,以更大的力度鼓励企业开展技术创新,解决“卡脖子”难题,推动产业转化。

浙江康恩贝制药股份有限公司董事长胡季强代表:

立法促进生态文明建设 支持竹全产业链发展

对于连续第十年参加两会的胡季强代表来说,生态文明建设这一关键词一直贯穿在他每年的“两会声音”里。

今年,胡季强代表向大会提交《关于制定〈中华人民共和国生态文明建设促进法〉的议案》,以期从立法角度进一步促进生态文明建设。他表示,“十三五”以来,我国生态环境立法工作力度之大,成果之丰硕前所未有,但也存在头痛医头、脚痛医脚,就环保讲环保、就资源讲资源的问题,尚未有系统提供如何依法促进生态文明建设的法律依据和行为准则,亟待制定一部符合国情、系统科学、规范全面、权威有力的促进生态文明建设的法律。

除此以外,胡季强代表还准备了两条相关建议。一是关于鼓励发展循环利用技术体系,保障初级产品供给,加快实现“双碳”目标的建议,希望相关部委在废弃物循环利用技术和新材料替代技术方面加大资助、鼓励和推广力度,切实落实中央经济工作会议要求,构建节约、循环、绿色、低碳的产业结构和社会环境,推动“双碳”战略目标早日实现。另一条是关于支持竹全产业链发展,推广以竹代塑、以竹代木的建议,以此进一步促进农民增收和乡村振兴的同时,加速“双碳”目标的早日实现。(综合中国经营报、中国新闻网、浙江新闻客户端、浙商杂志微信公众号、湖州发布等)

窃以为房地产尚处于“黄铜”时代。其利较“白银”低，比“黑铁”高。而进入“黄铜时代”的房地产，从开发到运营，贵在精雕细琢。

“松绑”在即，房地产将进入“黄铜时代”

◎文 / 徐王婴

本是“春风桃李百花开”的暖春季节，诸多上市房企却面有难色。

万科董事会主席郁亮在财报中向52万股东致歉。融创中国则在3月28日晚间发表公告称，将不刊发2021年未经审核年度业绩。

推迟披露财报，是今年房地产行业独特的“风景”。港股的多家地产企业发不出财报，A股的房企则大量选择4月30日财报披露截止日作为刊发日期。另有数字显示：截止去年10月份，全国70个大中城市中，有52个城市的新房价格出现下跌，64个城市二手房价格出现下跌。今年1-2月，商品房销售面积和销售额则同比分别下降9.6%和19.3%；百强房企拿地金额同比下降62.7%。与此同时，2022年房企偿债规模预计仍将接近万亿元高位。房地产俨然迎来“黑铁时代”。

产业地位奠定“黄铜”基石

健康的经济体需要软着陆。何况房地产占了GDP 5%到10%的份额，老百姓的财富中，60%也是房产。为此，多措并举稳地价、稳房价、稳预期，

促进房地产业的良性循环和健康发展势在必行。

基于此，国务院金融稳定发展委员会近期召开的专题会议重新定义了房地产业的重要性。指出房地产业的支柱产业地位没有变，促进房地产业良性循环和健康发展有利于为稳定宏观经济大盘发挥积极作用。

窃以为房地产尚处于“黄铜”时代。其利较“白银”低，比“黑铁”高。之所以说是“黄铜”而非“黑铁”，最重要的还在其支柱产业地位的认可；中国经济尚处于上升通道，城市化尚存一定空间。

但无论如何，开发商“躺赚”的时代已结束；即使是楼市的“白银时代”也已过往。这—是因为市场的供需关系的确发生了变化。当前中国城镇化已经完成65%，距发达国家的80%仅一步之遥。人口增长率的下降与房地产存量的增加，导致了楼市从卖方市场向买方市场的转移。二是因为疫情及经济下行的压力，需求端的购买力受到较大影响。根据2021年末易居研究院发布的报告显示，全国60个重点

城市新房库存量已经突破了5.19亿平方米，广义库存量达到了37.7亿平方米。换句话说，“黄铜时代”仍有机遇，但挑战和压力与之并存。

“稳增长”预期迎来政策“松绑”

毋庸置疑，在外部不稳定性不确定性因素增多及国内疫情反复背景下，我国经济下行压力依然较大，“稳增长”成为今年经济工作的重中之重，不管是从稳经济还是防范风险的角度看，今年房地产的稳定都至关重要。

所以说，“黄铜时代”的特点就是一个“稳”字。为了“稳地价、稳房价、稳预期”，更是为了稳增长、稳经济，需求端的政策放松实属必然。

事实上，今年以来中央多次强调支持合理住房需求释放，各地政府落实因城施策，供需两端政策优化调整力度均有所加大。据不完全统计，一季度60余城发布房地产相关政策超百次，主要涉及针对性放松限购政策、降低首付比例、发放购房补贴、降低房贷利率、取消限售、为房企提供资金支持等方面。3月份以来，更是已有



包括郑州、哈尔滨、青岛、福州、衢州、秦皇岛在内的六城对限购限售政策进行了松绑或取消。

可以预见的是,需求端政策的放松,有利于促进合理购房需求的释放;有利于平稳市场预期,预计后续或有更多城市跟进。也许,在一些地方不仅仅是“松绑”,甚至会有一定的“鼓励”。

从开发到运营,“黄铜”贵在精雕细琢

必须厘清的是:房地产的“黄铜时代”,政策虽有松绑,但仍将保持“房住不炒”的底线。对需求端的刺激和激活,应避免重回投机和炒房轨道。因为,投机和炒作是竭泽而渔,会透支未来。

此外,房地产消费的刚需将会递减,改善需求将逐渐走上台前。为此,房地产业要向新发展模式转型。这意味着,未来房地产的增长方式和经营模式,都将发生重大改变。具体地说,未来的土地出让方式和房地产金融的政策倾斜,都将令未来经营类的房地产,而不是开发类的房地产更受益。

事实也如此,随着卖方市场向买方市场的转换,随着刚需的递减与改

善性需求的走强,新的消费趋势将倒逼房企的市场定位从“开发商”转变为“美好生活服务商”。房地产的变革也将从供给端开始,以新供给满足新需求,以新供给拉动新消费。房地产将从“开发时代”进入“运营时代”。

人们看到很多活得好的房企,都是开发和经营业务两手抓,比如万科、华润、龙湖等。龙湖此前提出了2024年经营性收入1000亿,万科则提出要开发、经营、服务并重。一句话,房地产企业真正到了比拼战略,比拼实力,比拼质量的新发展时期。

事实上,物联网、人工智能、5G、大数据等新技术、新模式的涌现,也不断刷新着房地产业对“好产品”的定义,为房企的转型发展提供了新契机。而智能化也成为房企加速转型升级、提升核心竞争力、增强综合实力的重要抓手。而随着智能、环保、科技等建筑建材的兴起,房地产市场将会进入一个高品质、多样化、精细化的时代。

房地产的“运营时代”,决不仅仅是简单地在开发之后一卖了之,更大的前景还在于营造生活空间之后所

获取的社区、流量和服务。

以浙江省的未来社区试点为例,大都为老旧小区改造的高级形态,也可以说是重大民生工程。当然,也还有少数全拆新建的社区,但宗旨都是“以人为本”。这场未来社区的系统性行动,昭示着社区不仅仅是城市的基本生活单元,更是融汇发展、科技、治理、服务、生活等多元化需求的生命共同体。而未来社区建设,既是民生工程,也将蕴含着巨大的市场空间。

值得一提的是,2022年保障性租赁住房筹集和建设规模将实现大提速。据报道,这类重点针对新市民、青年人打造的租赁型住房将从2021年的筹集建设94.2万套(间)跃升至2022年的240万套(间)。同时,按照政策部署,长租房市场也将实现加快发展。毫无疑问,长租房的投资建设与市场经营,也为房地产商提供了新的竞争舞台;而竞争的范畴绝不至于开发,更多的在于对房子之外“生活”的服务,以及产业链的经营。

总而言之,随着“最美丽人间四月天”的到来,房地产将逐渐企稳,进入精雕细琢的运营时代。7



辜胜阻：实现种业创新发展，确保粮食安全

为做好全国政协“建立健全种业政策支持体系”双周协商会的准备工作，3月18日，全国政协副主席、民建中央常务副主席辜胜阻主持召开云端调研座谈会，来自种业领域的科研机构、企业、高校、政府部门的有关专家学者和企业家就创新驱动种业高质量发展进行热烈讨论。

辜胜阻表示，食为政首，谷为民命，粮食安全是“国之大者”。确保粮食安全对稳定经济社会发展大局至关重要，是乡村振兴战略的首要任务。牢牢把住粮食安全主动权，必须抓住种子和耕地两个要害。种业是粮食安全的源头，党的十八大以来我国种业发展取得显著成效，要多措并举进一步推动我国由种业大国向种业强国迈进。

一要全面加强种质资源保护和高效利用，摸清种子家底，切实把资源优势转化为产业优势。种质资源是国家重要战略资源，要加强作物、畜禽、水产、农业微生物等各类种质资源的系统性收集保护，建立国家统筹、分级负责、有机衔接的保护机制，优化种质资源鉴定评价体系，构建数字化、网络化、智能化的农业种质资源大数据平台，实现动态监测、高效管理和开放共享，加快完善中长期保护措施。面向农业生产和种业发展需求，拓展多元化开发利用渠道。

二要大力推进种业创新攻关，增强原始创新和集成创新能力，实现育



种技术、生物技术与数字技术融合创新。推进种业领域国家重大创新平台建设，加快实施生物育种重大科技项目，充分发挥制度优势集聚创新资源，围绕种源关键核心技术开展集中攻关。加大对基础研究的投入力度，建立健全长期稳定的经费支持机制，撬动更多社会资本支持。

三要积极推动制度创新，加快在种业领域建立以企业为主体、市场为导向、产学研深度融合的技术创新体系，通过科技体制改革充分激发种业人才活力。强化企业技术创新主体地位，打造一批有国际竞争力的种业龙头企业，加快培育航母型领军企业、隐形冠军企业和专业化平台企业。鼓励引导科研院所、金融机构、种业基地与优势企业共建研发平台或产学研创新联合体，促进各类创新要素向优势企业集聚，完善协同创新体系和商业化育种体系，实现创新风险共担、创新收益共享。深化科技体制改革，完善科研人员分类管理、分类评价制度，优化创新成果权益分配机制，调动人才创新积极性。

四要加强种业知识产权保护，净化育种创新的竞争秩序，避免“劣币驱逐良币”。要全面贯彻落实《种子法》，提高业界维权意识，让法律为维权者“撑腰”。要进一步完善品种审定标准，实施实质性派生品种制度。要加大执法力度，严厉打击仿冒、挂牌、伪劣产品行为。要尊重和保护农民权益，为农民供给更多价廉质优的良种。

五要坚持种业自立自强与开放式创新并重，加强国际交流与合作。鼓励引进国际优良种质资源、先进育种制种技术和相关装备制造技术，强化引进消化吸收再创新，深化与农业种质资源富集的国家 and 地区合作。欢迎外国种业企业“走进来”，鼓励中国种业企业“走出去”，加强种业国际贸易合作，进一步健全种业安全审查制度。

辜胜阻强调，实现种业创新发展，确保粮食安全。粮食安全是关系国运民生的“压舱石”，是国家安全的重要基础。要严防死守耕地红线，遏制耕地“非农化”、防止基本农田“非粮化”，实现耕地保数量、提质量、扩增量、严用途。要深入推动农业科技创新升级，实现自主创新、安全可靠、高效应用。要全面树立大食物观，积极推进农业供给侧结构性改革，在实现人与自然和谐相处的基础上，实现品种多样、来源广泛、布局适宜、供求平衡。[7](#)

“反垄断和防止资本无序扩张”，是政府及其监管部门的职责，而不要简单地把“罪过”，都归咎到生产要素的“中性”和资本“保值增值”的本性上去。

“平常之心”看资本

◎文/刘亭

“在中央《决定》的语境中，资本和劳动、土地等一样，就是个中性（抽象掉了政治制度的前提）和本性（从来就是追求保值增值）的东东。如果要谈到对它们的管制，那一概都有一个所谓的“无序扩张”还是“有序扩张”的问题；一概都有一个需要公平“设置秩序‘红绿灯’”的问题。”

3月14日贾康先生在其学术平台上发声，就《政府工作报告》中关于资本的一段表述作出了自己的解读。文章很短，但说得很到位，也很明白。因又事涉对共同富裕的认知，于是在此不揣鄙陋，再攀龙附凤，补充两句。

贾先生文论开篇就是一个鲜明的结论：“在社会主义市场经济中，资本概念是一个中性概念，有国有资本，有非国有资本，都属于生产要素，都要追求投入的回报即资本保值增值。”

他首先讲了一个很重要的前提：我们是社会主义国家，是中国共产党执政的国家，实行的又是社会主义市场经济。在此制度规定性之下的“资本”，显然和实行资本主义制度国家中的“资本”有所不同。当然，更和马克思所描绘的早期资本主义条件下“来到世间”、“从头到脚，每一个



毛孔都滴着血和肮脏的东西”之“资本”更为不同。对此，记得新中国建国之初，毛主席就对从旧中国带过来的民族资本主义，如何已然变身为“国家资本主义”，曾有过一段独到的批示。忽略甚至有意无意抹煞基本政治制度这一具有根本性意义的差别，那就会将我们当下经济活动中大量存在的资本及其运动，不知不觉地看作是异己的力量，视为负面甚至是敌对的东西。

为什么有不少人，会从贬义的角度去把握资本的属性呢？除了前述的“前提虚无论”以外，还觉得资本就是没有节操地追逐利润，“大把大把赚劳动人民的血汗钱”。说的难听一点，也就是“唯利是图”“为富不仁”！究其实，作为抽象意义的资本，马克思从来就不是从这个意义上“锁定”

它的“本性”的。马克思分析了商品的价值和使用价值的两重性，其中一重的所谓“价值”，便是因为耗费了社会必要劳动时间，因而需要借助于价格的形式加以外化。人们在商品交易过程中，不但会追求“使用价值”即商品功能的置换，同时也会期望对其中商品价值的获取。作为一般等价物的货币，只是商品交易中的媒介。但能带来更多收益（货币）的货币，我们才把它叫作资本。因此，不要站在道德高地去贬损资本，而要从资本的客观本性，去认知和把握它存在和发展的理由。

扩大再生产和可持续发展，从来都是和要素的增值性相统一的。资源如同货币，遵循的是“能量守恒定律”，停留在简单再生产的层面；而要素，则是一种经由人类的创新创业活动从而达到创富目的资源。所谓的发展，在市场经济的大背景下，正是这样一种由货币转为资本、由资源转为要素的增值过程。不然，我们也就不会成天拿着世界上第二大经济体的GDP产出，来证明我们这些年的发展成就了。

400年前英国古典经济学家威廉·佩蒂提出“双要素论”：“劳动是财

富之父，土地是财富之母”，显然是更偏重于自然和实体状态的资源。但是到了今天，党的十九届四中全会审议通过的《关于坚持和完善中国特色社会主义制度，推进国家治理体系和治理能力现代化若干重大问题的决定》中，一口气点到的生产要素，早已把“板凳”拉长到了七个：“劳动、资本、土地、知识、技术、管理、数据”。其中大量的，还是靠近社会角色和虚拟状态的“资源”，譬如和工程师、企业家相联系的技术和管理，和金融、信息相联系的资本和数据，并且郑重声明，要“健全”对所有这些“生产要素由市场评价贡献、按贡献决定报酬的机制”。

在中央《决定》的语境中，资本和劳动、土地等一样，就是个中性（抽象掉了政治制度的前提）和本性（从来就是追求保值增值）的东东。如果要谈到对它们的管制，那一概都有一个所谓的“无序扩张”还是“有序扩张”的问题；一概都有一个需要公平“设置秩序‘红绿灯’”的问题。这就好比说，无论步行、骑车还是开车，只要您上了公共交通道路（好比已进入市场），都得一律服从“红绿灯”的“调度（红绿灯不仅只是冲着“开车的”去闪亮）”。

接着，贾先生又提到另外一个非常重要的结论。“有序无序的区别，在全面依法治国的现代国家治理场景中，首先应该是以法律为准绳：合法合规的为有序，不合法不合规的为无序。”这就是了，判定是有序还是无序，不由单纯的价值或道德评价而定，而是要严格遵循现代法治国家的基本原则：“以事实为根据，以法律为准绳。”

我们这个国家，是经历过“十年文革”惨痛教训的。当年就像刘少奇这样一位堂堂的、经过合法程序产生的国家主席，竟然手持《宪法》，也无法保护其自身起码的人格尊严和生命安全，更遑论其他大大小小的领导干部（“走资本主义道路的当权派”，简称“走资派”）或“劣迹在身”的“黑五类（‘地富反坏右’）”分子了。法条是法理的外在表现不假，但最终做出违法犯罪判决的，毕竟不是奢谈什么法理，而是必须严格依据成文法的法条。与此同时，再正确的实体法判例，也要严格遵循程序法的“正义”，因为这也是依法治国、依法行政的题中应有之义。

讲到这里，我们重温今年《政府工作报告》中的相关论述——“加强和创新监管，反垄断和防止资本无序扩张，维护公平竞争，”或许就可以把握得更准确了。这也就是说，“反垄断和防止资本无序扩张”，是政府

及其监管部门的职责，而不要简单地把“罪过”，都归咎到生产要素的“中性”和资本“保值增值”的本性上去。

说到底，监管在“加强”的同时，还要正本清源、与时俱进，和“创新”很好地结合起来。其“反垄断（合理区分行政垄断和竞争垄断、适度竞争垄断和过度竞争垄断，等等）和防止资本无序（在此一是‘无序’，二是‘防止’）扩张”，并非“打击和围剿”资本本身。其根本目的，还是为了“维护公平竞争。”作为创新监管的一个重要方面，是否判定为“不法垄断”或“无序扩张”，不是单靠什么“政策精神”来“盖棺论定”，而是要靠“有法可依、有法必依、执法必严、违法必究”的现代法治。（本文原载“刘亭随笔”微信公众号，作者系浙江省政府咨询委学术委副主任、首席专家、研究员，浙江大学区域与城市发展研究中心主任，中国区域经济50人论坛成员，浙商研究会名誉会长。）





稳社会的基础是稳经济,稳经济的核心是稳增长,稳增长的关键则是稳预期,特别是作为整体经济基本盘和发展引擎主动力的民营经济的预期。

“稳中求进”要切实稳住民营经济的预期

◎文/刘亭

面对国际形势的风云变幻和国内“需求收缩、供给冲击、预期转弱”的三重压力,李克强总理的《政府工作报告》再一次突出强调今年工作要“稳字当头、稳中求进”。稳经济,首先要稳民营经济,因为民营经济已然占到国民经济各主要部分的“五六七八九”,是整体经济的基本盘;稳增长,尤其要稳民营经济增长,因为民营经济增长是市场主体中最有活力的增长,是发展引擎中的主动力。稳社会的基础是稳经济,稳经济的核心是稳增长,稳增长的关键则是稳预期,特别是民营经济的预期。

千头万绪抓根本,李克强总理强调了最大的预期是:“坚持实事求是,立足社会主义初级阶段基本国情,着力办好自己的事,尊重发展规律、客观实际和群众需求,因地制宜创造性开展工作,把各方面干事创业积极性充分调动起来。”凡事皆在人为,还是要“坚定不移深化改革,更大激发市场活力和发展内生动力。”

具体而言,怎么来稳住民营经济的预期?一是坚持所有制和竞争的“两个中性”,为民营经济的健康发展提供一个“市场化法治化国际化营商环

境”。习总书记三年前就曾明确指出:“民营经济是我国经济制度的内在要素,民营企业和民营企业家是我们自己人。”民营经济既是社会主义市场经济发展的重要成果,也是我们党长期执政、实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的重要力量。《报告》提出“促进多种所有制经济共同发展”“依法平等保护企业产权、自主经营权和企业家合法权益,营造各类所有制企业竞相发展的良好环境”“持续推进‘放管服’改革”“继续扩大市场准入”“深入推进公平竞争政策实施”“维护公平有序的市场环境”等,都昭示了对于民营经济发展的基本政策取向。

二是说真话、办实事,徙木立信、提振人心。现在中央关于民营经济和民营企业家“两个健康”的大政方针,是非常坚定明确的。很多政策的大方向和重要举措,也都是正确及时的。但在贯彻执行方面,确实相当普遍地存在着简单机械、急于求成、敷衍塞责等问题,致使政策扭曲走形,收效大打折扣。为此,《报告》中强调“落实支持民营经济发展的政策措施,鼓励

引导民营企业改革创新构建亲清政商关系,弘扬企业家精神”“制定涉企政策要多听市场主体意见,支持企业家专注创业创新,安心经营发展。”“驰而不息纠治‘四风’特别是形式主义、官僚主义,坚决反对敷衍应付、推诿扯皮,坚决纠治任性用权、工作方法简单粗暴。”对此有关媒体和部门,最好能避虚就实,以小见大,通过一些生动的案例和具体的行政作为,来宣示支持民营经济创业创新创富的鲜明导向,体现各级组织的应有担当。

三是与此同时,我们还要鼓励民营经济与时俱进,再上层楼。首先是“合规”:要对法律和规则常怀敬畏和谦卑,再也不能“见着红灯绕着走”(合情合理、合法合规的“红灯”),甚至以“闯红灯”为傲为荣;其次是“创新”:彻底摆脱短缺经济条件下“萝卜快了不洗泥”的传统思维,下决心靠创新驱动的高质量发展赢取新飞跃、新辉煌;最后是“情怀”。学习进步,提升境界,以更博大的胸襟和更深厚的社会责任感,为推进高质量发展和共同富裕的美好愿景尽心尽力、添砖加瓦。(原载“刘亭随笔”微信公众号)7



杭州康韵生物科技股份有限公司董事长金建英



翻开金建英的人生履历，就像翻开一本厚重的书。厚重，不仅仅是富饶，还有明丽鲜明的底色。她的人生，丰厚骏远，自有芬芳。

手握灵珠常奋笔 姹紫嫣红总是春

——记杭州康韵生物科技股份有限公司董事长金建英

◎文/萧树

采访杭州康韵生物科技股份有限公司董事长金建英时，脑子里闪过一个又一个漂亮的形容词，采访结束时，却觉得对金建英而言，任何形容词都是多余的，她本就是一个丰富精彩的人。

翻开金建英的人生履历，就像翻开一本厚重的书。

厚重，不仅仅是富饶，还有明丽鲜明的底色。

她生就一副文艺范儿，举手投足，自带几分雍容华贵的气度。打小就爱文艺，爱阅读，爱写作，爱从美好的事物中，撷取赏心悦目的部份，陪伴自己生活细处的点点滴滴，充实在自己的生命深处。每当触动自己心灵深处，总忍不住提笔在手，让所思所想，流于笔端。行云流水般，从笔尖再现另一番风华……所以，在她众多的身份中，有一个秘不示人的身份：作家协会的会员。

作家，是她企业家身份之外，又一重身份。

如果人生一开始就按她最初的兴趣、特长去发展，她应该是一位优秀

的专职作家，或艺术家，能文善舞。

但生活从来不如人愿，总是设许多坎坷，置许多艰难，让人磨砺，促人奋进，使人在不断的挫折磨难中，更丰富、更深刻，更高远，更有情怀和眼光。

但这样经历过后，人生就再也不是最初的模样了。

她最初的工作，是杭州民生药厂检验科的一名技术人员，开始与医药打起了交道。不久，她进入生物制品研究所，在下属的血站经营部，既是出纳，还兼着保管员。

但轻闲不是她的追求，她不甘心在无所事事中消磨人生。当时，国家在一日千里地发展，社会在日新月异地进步，风云激荡之时，精英辈出，各领风骚。以她天生不服输，一直勇往直前的性格，最迫切的愿望，就是汇入滚滚向前的时代大潮，去站立潮头，擎旗踏浪！

很快，金建英离开血站，进入一家医疗试剂代理公司，最初还是当出纳，但没几天，她就主动请缨下海，成为一名谈业务、跑市场的营销人员。

跑市场是最接地气，最能感觉市场脉动和真实需求的方式，几年时间内，金建英以走遍千山万水 历经千辛万苦，道尽千言万语，想出千方百计的“四千”精神，在市场大潮里练就一身劈波斩浪的好本领，眼光、见识和胸怀，更是远远超越以争单子，抢业绩为目标的销售，对她来说，自己创业，打拼出自己的江山，绘出属于自己的商业版图，已经是水到渠成的事情了！

不论她多么有野心，生活现实总有她摆脱不了的羁绊：两边的父母、年幼的孩子，买菜烧饭各种离不开的家务事，在很多女人面前，光这些事就够说是一团乱麻了，把眼前这样事理顺调清，就很了不起了，而金建英不仅必须做好这些事，而且最多只能花极小的精力去做这些事，她的主要精力，必须放在事业上，那上面，关乎着她人生的成败！

想不到的是，尽管创业前已经做好充足的准备，但摊子一铺开，几个月不到， she 就把 50 万启动资金亏去二十多万！

这个下马威委实不轻，但金建英没有自乱阵脚，创业初期，那个时候的20多万，对她来说无疑是一笔“巨款”，损失虽然大，但金建英仍然精气神十足，信心饱满。

她不信这样的失败可以打倒自己，她坚信自己的前途一片光明。

果断调整方向后，她在医疗器械代理这个行业扎下了根。

那段时间她特别勤奋，特别努力，整个生活节奏几乎全被生意占满了。既是老板，又是业务员，还是自己公司的搬运工。拿着名片，带着产品，一家又一家地跑医院，忙得像一个陀螺。

就这样，她凭着勤勤恳恳赚到了第一桶金。

比第一桶金更重要的，是她有了更为丰厚的积累：更多、更好的人脉，更加娴熟、迅捷的商务技巧。更为重要的，是她对当时国家形势和经济前景更为深刻、透彻的理解，对人性、人情更为细致、精深的体察和认知。

最重要的，是对未来世界，对自己商业版图满满的信心！

那时的金建英，像一只拉满弦的弓，信心和野心一齐爆棚，豪情满怀，又脚踏实地，昂首挺胸，阔步向前！

很多女性获得很多人认可的那种成功，在当时能赚个几十万上百万的，就会非常满足。而这对金建英而言，就像爬山刚刚走上山脚，前面的路还远着呢！

有人说，金建英心真大，目标定这么大，她做得到吗？

金建英闻听，禁不住莞尔一笑：目标多少大，首先是心能有多少大，心能多少大，首先情怀和格局能有多



多大！我经营的是公司，做的是事业，可不是让人来看笑话的！

她做了好多著名公司的“浙江代理”，这个代理两个字好写，想拿到、做到，可不是一般的难。你的资源、渠道，你的经营实力和市场影响力，口碑、声誉，美誉度，不是你说对方就会相信，对方会通过各种方式和办法，调查了解一个底儿透。因为，你要代理他，就要与对方的实力、市场地位和影响力相匹配，当然更重要的，是得要求你代理出他想要的最佳效果，一切凭实力说话，靠经营成果服人。

她代理的品牌，业绩总能上公司的业绩榜，在所有代理公司中，不是榜首，就是前几名！

她做的血型卡浙江总代理，需要投入很大的成本，如果失败，会造成很大的亏损，面对风险金建英没有犹豫，果断地接下这个挑战。很快，成果出来了，金建英在浙江代理的血型卡，是全国市场的三分之一。

这是她亲力亲为，不辞劳苦，走遍浙江城乡，拜访全省大小医院，费尽心血获得的战果。

雅培是全球知名的医疗保健公司，门槛高，要求严，做他们的“浙江代理”，是很多公司的梦想，但面对雅培严酷的条件，又一个个摇头叹息，不得不放弃。唯有金建英，经过细致的调查研究，果断地签下重若千斤的代理合同。

当时，她出手就是600万，买下



康韵生物致力于实现最高标准的质量和最周到的服务

雅培公司一大批医疗器械，设备送到了，先放在仓库里，然后再寻找买家。时间不长，真让她一件接一件全部卖了出去。

在当时，600万可是一笔巨款，而且是在没有联系好下家的情况下直接进货，如果这批货全部砸在手里，对于刚起步的人来说，几乎就没有翻身的机会！

难怪同行都说，金建英做生意，既有女性的细腻，又有男人的气魄、手笔。

世事纷纭，人生艰辛。一个人想做点事，不容易，想做好更难，想做好一家公司不容易，想把公司做大做强更难。而一个女人想把这些做好，那是难上加难！

但金建英生来大气，从来没有把自己当弱者。

而她被人贴上的“女强人”标签，跟她自身禀赋上的强，却有着鲜明的反差。

并不只是老板当得好，公司经营得好，一位女人该做的，她都做到了，而且都做得出色。

她从不外露锋芒，把坚韧收在骨子里，外表则是温婉娴雅，知性达理。

繁重的公司经营之外，她对家庭的关爱和付出，从来都是满满的，尽量做到最好。从长辈到后辈，两边的家人和亲人，几十年下来，她就像一棵大树，浓荫密匝，把最好的关爱和呵护，送给每一个人。

近两年受疫情影响，公司的利润处于平稳期，没有增长，缺少前几年大红大火的场面。但是，她没有像有些公司那样减员，一个员工也没减。对员工的激励，有些员工因为市场和其他特殊原因业绩有下降，她具备原因具体分析，不让员工的收入水平下降。

事业之外，她还有一个更为丰富的精神世界。

这么多年遍阅人间美景，美好的事物和情感历历在目，她从不把自己当匆匆过客，总能做到过目不忘。她总是给自己驻留的时间，思考的空间和赏玩的心情兴趣。对人生的感触、思考，她不论有多忙，总是会忙里偷闲，让自己思想的闪光流注笔端，成为一篇篇精致的美文，然后串珠为链，日积月累，便有了《韵之味》、《花开的声音》两本著作，留给许多人在其间流连和思考。

有位读者看了她《花开的声音》

后，专门给她写了一封信，说，她因为情感和事业遭受双重打击，非常灰心，甚至有厌世的情绪，看了她的书后，又突然觉得原来人世间还有这么多美好的事物，生活在这样的人世是美好的，幸运的……

她的所思所想，会经常记录在她的微博中，那些字字珠玑的金句，吸引和打动了很多人，使她的粉丝，日复一日，达到了十几万之多。

现在，她又开了自己的抖音账号，每天都会抽不少的时间，把自己的人生感悟，把一些美仑美焕的图片和视频，发布出来。她做的动效，比那些小姑娘小伙子做的都要漂亮、养眼。别人都说，她的抖音，是治愈系的。她笑着说，先自愈，然后再治愈……

开立不久，她抖音的粉丝就“噌噌”往上涨。但粉丝们并不知道，这位妙手仁心擅长治愈的心理医生，还是一位非常成功的企业家……

她更没忘记自己的社会和职业身份。

杭州康韵生物科技股份有限公司的主营业务是医疗器械，一家大型医院检验科所有的检验仪器和试剂，她们可以全套打包供应。这些医疗器械，不论是家用还是用在医院，事关千万用户的生命健康，容不得一丝一毫的马虎，责任和担当，都是义不容辞。因此，她担任了杭州市药品医疗器械权益保护协会副会长、杭州市食品药品安全协会副会长。

作为企业家需要承担的社会责任，如照章纳税和解决就业等，自不必说。除此之外，她最愿意做的，是帮助一些人，影响一些人，让社会多一些正能量，

多一些好风气，多一些高素质，这样的人多起来，事业才会更发达，社会才能更进步，国家才能发展得更好。

这些年来，她身体力行，热情地投入社会慈善事业，向社会困难群体伸出援手，为社会防疫救灾等活动慷慨解囊。并持续多年资助浙江大学和温州医科大学贫困大学生，在浙江大学经济学院设立“康韵教育基金”，荣获“全国慈善大使”荣誉称号。

授人以鱼，不如授人以渔，她不藏不掖，把这么多年经商和创业的各种技能和心得体会，传授给更多的人。

在浙江大学，你会看到一个有趣的现象：在浙江大学高培中心，坐在教室前排的金建英是一位认真听讲的学生，神情专注，一丝不苟。但也许是下午，也许是次日，她又可能站在浙江大学的讲堂，满怀热情地向台下的莘莘学子传道授业。这奇怪的现象背后是非常合理的存在：她是浙江大学经济学院国际商务专业硕士研究生兼职教师！

许多走出校门经验不多的创业者，都曾得到她的无私帮助。甚至一些创业多年的中小企业的经营者，在遇到困难的时候，只要是肯上门虚心请教，都能得到她的帮助和指点。她这位任职多年的浙江省中小企业经济发展促进会常务副会长，真的是做得非常称职，经常获得众多会员的点赞，好评如潮。

桃李不言，下自成蹊。授人玫瑰，手留余香。

奋斗者最高贵，奉献者最美丽。

金建英的人生，丰厚骏远，自有芬芳。7



有时候，别人赞美你，不是因为你真的有多好，而是因为别人出于礼貌；有时候，别人批评你，不是因为你真的有多差，而是因为你不是别人那道菜。别人的评说只是别人的喜好，你自己的作为才是最重要的见证。

——摘自《花开的声音》金建英 著

既使 A 股市场上生猪概念股价持续上涨，猪肉期货价格上扬，生猪饲养行业离困境反转还非常遥远，对 A 股市场猪肉概念股，理应留一份小心谨慎，千万不可盲目乐观

股市浪子的小确幸和大坚守（十三）

◎文/萧树

菜市场上的猪肉价格降了一年多，至今依然是越来越低，一点都没有止步的意思，但股票市场上以猪肉为主营业务的公司股票，上涨也有小半年光景了。

近三年时间内，很多投资人在猪肉股票上经历了上天入地惊天大反转的生死历程，也见识了波诡云谲真假莫辨的财富与权势的罗生门，有着堪比大剧的精彩。

请看 2012 年 3 月到 2022 年 3 月十年来生猪价格走势——

从上图可以看出，从 2012 年底到 2018 年 12 月，在长达 6 年的时间内，生猪价格长期在低价区域徘徊，生猪饲养公司和相关产业链艰难度日，一直在微利和亏损之间苦苦挣扎，直到 2019 年，受饲养动力疲软和非洲猪瘟疫情蔓延的双重影响，由于供应明显减少，生猪行情直接反转，市场价格大涨三倍以上，菜市场上的猪肉价格高到令人咋舌的地步，大家都在喊已经吃不起猪肉了，但猪肉价格仍然是见天高，普通猪肋排甚至涨到每斤 60 元的高价，老百姓的菜篮子的是越



来越沉重，而相关的主营生猪的公司小灰鸭摇身变天鹅，一下子从入不敷出到赚钱赚得手抽筋，已经是盆满钵满了。

相应地，生猪类公司的股票在二级市场突然就亮丽光新，猪肉龙头双汇发展的股价大涨十倍以上，从 2015 年 8 月 31 日的最低 6.17 元/股，涨到 2020 年 8 月 31 日的最高 63.33 元/股，五年时间，十倍上涨。持有双汇发展的大小股东们，无不欢欣鼓舞。如此迅速的财富效应，真是喜出望外——（见

2015 年至今双汇发展月线图）

相应地，同类企业温氏股份、牧原股份在二级市场的股价也获得了令人振奋的上涨——

从温氏股份月线图、牧原股份月线图看，五年内股价也有近十倍涨幅

盈利如此丰沛，相关公司纷纷加大生猪饲养投放量，市场供应开始充足，但市场上猪肉价格却没有降下来，即使新增加的饲养量六个月后投放市场后，市场上的猪肉价格也没有因为供应充足而下降，而是在长达一年的

时间里，长期在价格高位徘徊。直到 2020 年 12 月，生猪价格才突然发生了断崖式下跌，坠入冰窟一般，直接回落到两年前的起涨点。

与此同时，产业链也发生了重大变化，饲料价格迅猛上涨，菜市场上的猪肉价格却迅猛下跌，仍以猪肋排

为例，由每斤 60 元降到 25 元，直接腰斩。

相应地，生猪公司由丰厚的盈利状态直接变为亏损，双汇发展、新五丰、唐人神、温氏、牧原股份、龙大美食等公司股价都经历了腰斩，双汇发展股价更是整整跌去了三分之二强！而

新五丰、唐人神、温氏股份等均发生了巨额亏损！

二

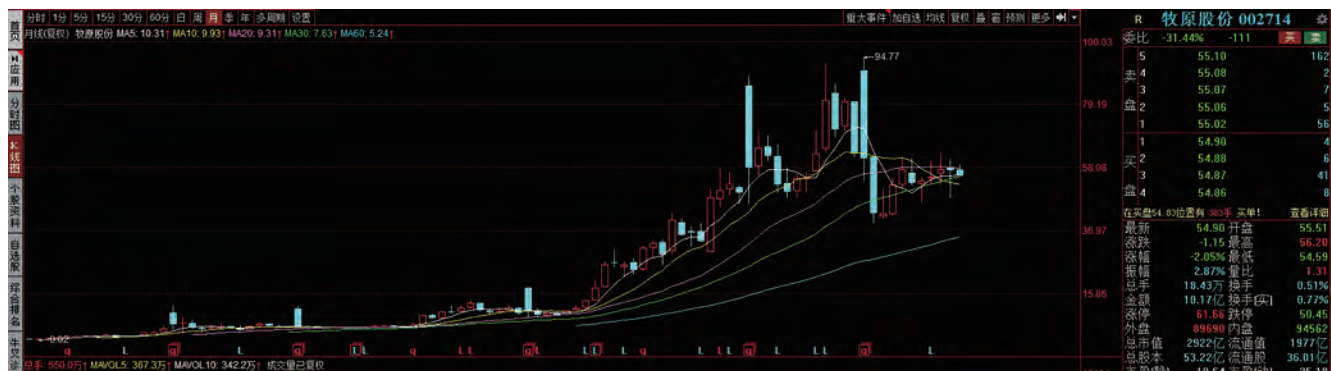
市场上的生猪价格已经跌了一年多了，至今仍毫无起色，甚至没有止跌的迹象。市场上供应充足，虽然伺



2015 年至今双汇发展月线图



温氏股份月线图



牧原股份月线图



唐人神 (002567) 日线图

养企业养的越多，亏的越惨，但市场上猪肉供应毫无短缺迹象，饲养企业由于饲料价格上涨迅猛，业绩亏损，现金流紧张，而猪苗需求依然旺盛。

但是，猪肉期货却率先反弹，猪肉股票在二级市场上也开始稳步上涨。唐人神虽然业绩亏损，但股价却从去年底的 6.45 元 / 股，上涨到 2022 年 3 月 27 日的 10.69 元 / 股，在三个多月的时间里上涨 65.7%。

除了双汇发展由于控股股东家族内斗及在香港上市的万洲国际从美国进口猪肉价格问题引起较大的扰动因素影响了股价上涨，其它的生猪饲养公司的股价展现了普涨格局，且涨幅明显。与深沪大盘开年来极速下挫的主趋势形成明显反差。

股市往往是经济的先行指标，猪肉股在市场上的表现，昭示着新一轮猪肉行情马上就要来了吗？

但市场上的猪肉价格仍在下降通

道中。

有市场人士指出，猪肉概念股上涨，与以下因素相关。

1. 国家发改委启动储备冻猪肉收储，带来一定的提振效应。
2. 生猪养殖行业暖风不断。
3. 生猪饲养企业亏损及估值风险逐步得到释放。

但是，猪饲料市场价格仍在上涨，以 2022 年 3 月 1 日为例，玉米价格均价报收 2828 元 / 吨，仅两个月时间，价格就较春节前上涨 4.12%。

一个月前，俄罗斯与乌克兰发生了极其严重的军事冲突，而两国是世界小麦的主产地，战火纷飞的乌克兰，号称是“欧洲粮仓”，而正处战火中的乌克兰马上就要进入耕种季却无法耕种，而两国合计占全球小麦出口量的 29%，在当前极其严重的情况下，今年内，乌克兰的小麦生产与世界贸易基本无缘，而俄罗斯由于深受美国、欧洲、

日本等发达国家的制裁，粮食出口也会受到极大抑制。

据此，世界粮农组织警告，全球未来极有可能发生粮食危机，国际食品和饲料价格极有可能会上涨 8% 至 20%。

我国的生猪饲料以进口玉米和大豆为主，如果今年世界粮食和饲料发生巨幅上涨，势必提高我国生猪饲料的价格，提高生猪饲养成本。

在生产成本本已高企的情况下，继续大幅提高生猪饲养成本，无疑会使生猪饲养行业承受巨大压力，本已发生巨额亏损的生猪企业，想在这种情况下扭亏为盈，只能是一种良好的愿望。

综上，既使 A 股市场上生猪概念股股价持续上涨，猪肉期货价格上涨，生猪饲养行业离困境反转还非常遥远，对 A 股市场猪肉概念股，理应留一份小心谨慎，千万不可盲目乐观。



城市数字化新思路： 工业互联网赋能城市经济发展

工业互联网对城市数字化发展至关重要，工业互联网正在成为城市经济发展的新引擎。在当前的环境下，杭州将如何推动工业互联网赋能城市数字经济高质量发展？3月10日，在杭州新侨饭店举行的工业互联网赋能城市高质量发展论坛上，进行了“工业互联网杭州新思路”的讨论。

此次论坛由杭州日报报业集团、杭州市工商业联合会主办，杭州市经信局、市商务局、市科技局支持，杭州市杭商研究会、杭州日报报业集团杭商研修院承办，浙江省浙商研究会、杭州发展研究会联合承办。

论坛上，在杭州市杭商研究会特邀专家、浙江省科技创新创业促进会会长、浙江省互联网产业联合会副会长张旭光主持下，代表们围绕党代会提出的推进“产业大脑+未来工厂”，完善工业互联网平台体系，谈了杭州工业互联网的优劣势。同时，也讨论了工业互联网如何赋能中小企业，推动中小企业数字化、智能化、绿色化发展，并结合各自所属行业谈了工业互联网在推进过程中的方法路径及相关困难，提出了针对杭州完善工业互联网平台提出相关建议。

浙江大学社会科学学部主任吴晓波认为，杭州作为一个国际化的城市，工业基础比较早，且发展与时俱进。既有丝绸、纺织等传统工业的基因，又有互联网驱动的现代工业基因，而工业互联网很大一个特点就是用户和企业互动，这也就意味着企业的创新驱动也进入到了新阶段，技术创新与

商业模式创新的结合越来越明显。

此外，现在的工业从人口红利进入到人才红利的阶段，企业成为创新主体，要实现创新链与产业链的对接，重要的就是要做好大学与企业的对接。特别是大学创业创新源头，怎么样能够向产业转移，这也是今天工业互联网时代一个很重要的话题。

他表示：“我们要抓住新一轮科技革命所推动的机会窗口，只有在众创、共建、共享、共赢这样一个新的生态下，我们才有机会，让杭州的企业，能勇立潮头，引领新一轮发展。”

杭州市杭商研究会特邀专家楼健人也从制造业及其支撑技术发展历程和信息与制造技术融合创新，生产组织形态将如何应变这两方面对“组织型制造”发表了自己的看法，他认为，组织型制造既有服务型制造，社会型制造，还有平台型制造，未来更是生态型制造。

他表示，制造业本质是满足需求、配置资源、实现价值，而如今，技术驱动叠加市场需求，生产方式也发生了演变，如今是大批量定制生产，按照客户需求形成价值网。数字经济时代，主导技术引领加市场需求拉动将推动大中小企业协同创新，发挥大企业作用，带动产业链上下游中小企业加强协作配套，这种情况下，生态系统正成为企业创新的高级形态。

浙江省服装产业创新服务综合体负责人、杭州亿尚智能科技有限公司CEO狄彪提出，现在的杭州主要有三个优势，第一个是强大的电商渠道，第二是杭州有大量的互联网人才，第

三就是在政策、模式上杭州有极大的灵活性和创新性。但杭州从制造业角度来说也有劣势，他认为杭州的劣势，第一在于缺少传统的产业集群；第二是缺乏高端的制造业；第三则是土地制约制造业发展。“所以从杭州本土而言，如果形成一个真正意义上的制造业高地是有短板的。”

狄彪分享了一个他们在做的浙江省服装产业服务综合体，2013年提出的这个概念，最后在全省落地了一百多个产业综合体。而这个核心理念是“虚拟集团”，用“虚拟集团”的一个实体，就是产业+IP，产业+文化，产业+科技，来实现产业集群的升级。

他认为，如果杭州真的能够建设一个真正意义上的产业大脑，来联动周边大量的纺织产业集群，构建一个产业大脑加产业小脑的联动，形成长三角一体化的格局，再联动安徽、江西等人工成本较低的制造产业集群，形成一个组织型制造，才是可行、实际并且有效的办法。

浙江工商大学浙商研究院副院长、浙商研究会和杭商研究会副会长杨轶清，杭州师范大学经济学院院长王明琳教授，浙江文创集团有限公司董事长、杭商研究会轮值会长钱峰，万派文化联合创始人郭羽，衣邦人创始人、董事长兼CEO方琴，杭州安存科技有限公司董事长兼CEO徐敏，杭州元镜科技有限公司董事长兼CEO吴允耀以及来自杭州银行保俶支行的嘉宾也分别发言，从各自角度畅谈了对工业互联网如何赋能城市数字经济高质量发展的看法和建议。7F

均瑶集团：党委课题在沪获奖

近日，由均瑶集团党委课题组撰写的课题报告《“两新”组织党建工作标准化研究——以〈均瑶集团党建工作标准手册〉第三版正式发布施行为例》荣获上海市党的建设研究会2021年度课题优秀成果二等奖。

该课题报告摘要：以标准化方式推进党的建设，就是把标准化的理念和方法运用到党建工作中，从而提高党的建设质量。党建标准化是对政党执政规律和党的建设规律的科学把握，将标准化建设作为政党治理的手段、途径和方法。民营企业党组织通过标准化来规范党建工作，对企业提高党

建质量和有效性具有非同寻常的意义。

均瑶集团党委自2008年起制定并施行《均瑶集团基层党的工作指导手册》，在实践中不断充实完善。在建党百年之际，宣布施行《均瑶集团党建工作标准手册》，

为民营企业党组织探索标准化党建道路提供均瑶智慧。集团党委以施行《均瑶集团党建工作标准手册》为制度性抓手，



取得了较好成效，有力地引领和推动集团健康发展。实现了加强制度建设，夯实党建基础，促进发展的目标。7

华立集团：为径山村民开展义诊活动

3月5日是第59个学雷锋纪念日，为弘扬雷锋精神，践行为人民服务的初心，华立集团党委、华方医院党支部、华方生命科技公司以及径山村委会联合义诊活动在径山村举行。临床各领域专家为径山村民提供急救培训，健康咨询、中医脉诊和推拿治疗等多项服务。

当天，来自华方医院外科、内科、眼耳鼻喉科、中医科、针推科等10余名专家组成的强大阵容，贴心为前来问诊村民做好义诊及健康指导工作。村民纷纷前来咨询，受诊，志愿服务的党员们认真、耐心地解答群众的咨询，活动气氛浓烈。华方医院支部书记、

院长吴学华还带来了心肺复苏模型，亲自现场演示心肺复苏操作。在专业的指导下，广大村民一一上阵，利用模拟人进行实操演练。据统计，本次义诊共接诊约150人次，免费测血糖近50人次、测血压近100人次，得到径山村民的一致好评。

通过开展义诊服务活动，各党员同志用实际行动践行了为民服务宗旨，



切实把“我为群众办实事”实践活动与党史学习教育结合起来，切实为人民群众生命健康保驾护航，提高了群众的幸福感和获得感。7



绿康医养：积极开展党员“暖冬公益行”志愿活动



虎年春节来临之际，1月26日上午，绿康医养集团党员志愿服务队联合杭州市上城区丁兰街道勤丰社区党

老院党支部党员及入党积极分子，联同勤丰社区党总支党员同志们分四个小队，冒雨来到勤丰社区的阳光明媚公寓、

总支开展“健康伴夕阳 暖冬公益行”志愿活动。

绿康医养集团董事长、党总支书记卓永岳带领集团党支部、杭州绿康医院党支部、皋亭山养

上东名筑、融景印象公寓、广宇东承府等小区，分别走访慰问退休老党员，高龄、空巢老人以及残疾人朋友，为他们带去了米、油等生活慰问品，并提供量血压及冬季健康知识指导等健康服务，让老人们感受到冬日的温暖。

活动走访慰问了36户共计42位长者及残疾人朋友。勤丰社区党总支书记吕英对此次绿康医养集团服务队志愿活动表示感谢，并对集团近年来持续关爱社区长者，关心、支持并积极参与社区各项工作表示感谢。她期望双方持续深化加强长期、友好的结对交流互动关系，造福于民。[7](#)

人民电器集团：学习两会精神，凝聚奋进力量

为学习、贯彻全国“两会”精神，凝聚奋进力量。3月14日，人民电器集团党委召开主题党会。集团第一书记吴寿喜书记在会上全面总结了两会精神。他指出，站在两个百年目标的交汇口，2022年的全国两会对于总结第一个百年目标实现过程中的成功经

验，制定迈入第二个百年奋斗目标的发展方案，具有非同寻常的意义。他要求集团全体党员干部全面深入学习，补足精神之钙，筑牢信仰之基。要认真领会好工作报告的精神实质，把会议精神转化为强大的工作动力和饱满的工作热情。生逢伟大时代，要以更加

奋发有为的精神状态和求真务实的工作作风，初心笃定，征程奋勇，以立足本职的奉献展现人民人的无悔担当，勇毅前行，扎实做好各项工作，助力集团绿色、健康、可持续发展，以集团大发展的优异成绩迎接党的二十大胜利召开。[7](#)

加西贝拉：学习两会精神，掀起学习热潮

3月16日，加西贝拉压缩机有限公司党委书记、总经理张勤建主持召开公司党委中心组（扩大）会议，传达学习全国两会精神、习近平总书记重要讲话精神，研究迅速在公司掀

起学习热潮。会议指出，传达学习全国两会精神，是落实上级要求、做到“两个维护”、拥护“两个确立”，与党中央保持高度一致的重要体现。公司各级组织要把学习好、宣传好、

贯彻好全国两会精神，作为当前和今后一个时期的重要政治任务，推动“两会”精神落地生根、取得实效。公司党委委员、经营班子成员等参加学习。[7](#)

“做一点国家倡导的事，社会需要的事，企业有能力做的事，自己喜欢的事，这才有意义。”正是这样的家国情怀，推动着 60 岁的戚金兴继续马不停蹄。

“村长”戚金兴和他的“一号工程”

◎文 / 周坚洪

时隔 2 个多月，记者又一次见到了滨江董事长戚金兴。只不过这一次，既不是在庆春东路的滨江集团总部，也不是西湖畔的友好饭店，或者任何一个滨江豪宅现场，而是在距离西湖 220 公里开外的淳安胡家坪村，一个海拔近 900 米的地方。

这里是浙江与安徽的交界，准确地说，几乎是整个浙江的最西面。从杭州出发，驱车驶过高速公路和省道，再小心开过蜿蜒曲折的盘山道路，整个行程超过 3 个半小时，才能抵达。

去年 9 月以来，戚金兴已经来过无数趟胡家坪了，每次来一待就是个把星期，最近甚至改成了一个半月两次，因为这里有他的“1 号工程”。

30 年的“1 号工程”

“说是来休假，其实在这里比公司忙多了，”上周一下午，戚金兴又携夫人来到胡家坪，他的出现，瞬间让这里从人烟稀少的世外桃源，变成了人来人往的会客厅和办公室。政府相关部门的负责人，特邀前来指导的农业专家，实地采风的媒体记者，还有汇报工作的滨江员工，占据了这里的度假时光。

“春节刚过，就已经来过一次了，



那次是来启动复工，整个项目全部人员都参加。这次来也是为了推进项目建设，距离规定日期要开始倒计时了。”

这个日期，是 2022 年 8 月 1 日，这是滨江集团成立 30 周年的生日。按照他的计划，一期工程将在这一天正式开门迎客。

胡家坪村是滨江集团助力共同富裕、乡村振兴的生日礼物，同时也是马上迎来 60 周岁本命年生日的戚金兴，为自己制订的新的公益目标：

投入 5 亿元，把胡家坪建设成为国家标准的“乡村振兴”标杆村；创

建浙江“共同富裕”的未来乡村示范村；保护环境，增强集体经济，提高村民生活水平和生活环境，为他们就业创业提供条件。

总设计师和总指挥

在滨江内部，胡家坪村项目被定义为“滨江 30 年的 1 号工程”，由戚金兴亲自坐镇，担任总指挥和总设计师。上一个让他如此全身心投入的项目，还是 20 年前的金色海岸，滨江发展史上绝对意义的里程碑。

作为总设计师，戚金兴既关注项



目的整体布局、建筑立面、外部配套等大方面，也会紧紧盯牢游步道材质、文化墙设计、景观花种这样的“细枝末节”。他对方方面的熟稔，对于每一个数据的精确记忆，不仅令参观者吃惊，甚至让亲身参与的员工都自愧不如。

譬如，在尚未开工的配套楼里，他已经早早定好了未来将会入驻的业态：有一家本土超市，专卖当地土特产。要有一个骑行驿站，为自行车爱好者们提供休息的空间。要有最土气的农家土菜馆，也要有最地道的咖啡馆、茶室和日料简餐。

在一期民宿的南面，是刚刚修缮近300亩的巨型梯田，将近900米的高海拔，让这里的油菜花要晚一个月才能绽放。金黄的油菜花海虽然还没出现，戚金兴却已经在筹谋下一季花海的主角：“在油菜花开的时候，提前洒下格桑花的种子，以此类推，从4月到11月，做到每季都有不同的花海。”

在戚金兴的蓝图中，保持整个项目的原生态非常重要：“你把湘湖壹号搬到这里来，谁会来住？原汁原味，

加上滨江标准的工艺和材质，才能吸引人。”于是，他选择用本地特色的土墙搭配文化墙，作为民宿的外立面；在新修游步道的同时，特意保留原有的石头土墙。

共同富裕的三件实事

去年8月，当戚金兴决定投身胡家坪村的改造当中，他就已经成为535户村民心中的“名誉村长”。大半年时间过去，如今他依然沉浸在这个村长角色中，真心实意为这个淳安欠发达村的未来做贡献。

怎么做？这个问题，戚金兴思考了许久，也在胡家坪五个自然村来来回回走访了很多次，最后他提炼出了做三件实事的目标。

第一件事，完成旧房改造和配套设施建设。改造方面，针对每栋房子的不同现状，一对一进行设计改造，以白墙黑瓦为主体风格。

配套建设是重点。针对目前村里有4个学龄儿童需要到镇上寄宿读幼儿园的情况，戚金兴决定在村里新建一所2个班的幼儿园，不仅解决本村

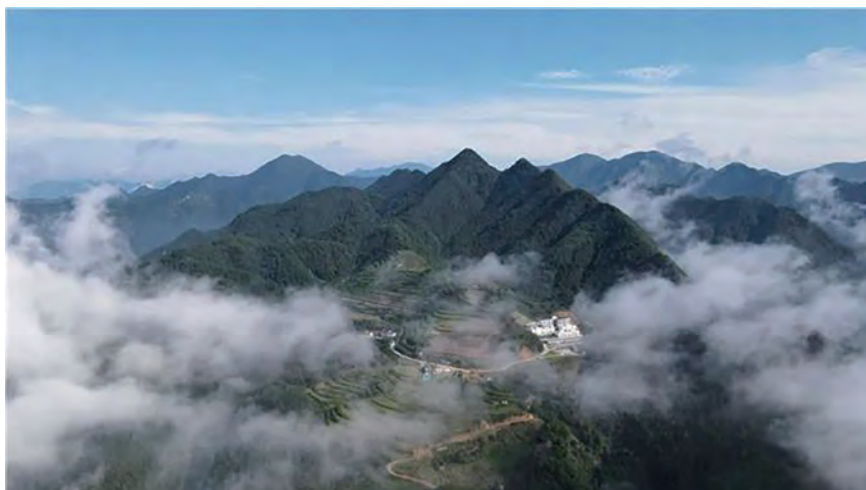
需要，也可以收纳周边村子的儿童。同时，改造提升老年食堂，新建一个文化礼堂，新建一个乡镇水平的卫生院，以及一些休闲配套。

第二件事，成立5+1工作组，为村民回乡就业创造平台。根据戚金兴的计算，项目开张后，包括农业组、绿化组、卫生组、保安组、餐饮组和欢乐农场筹备组在内，能够提供150个左右的工作岗位，占到胡家坪村劳动力的一半。目前，就已经有近60位村民在滨江就业。

“胡家坪村一共535口人，其中劳动力约300人。希望全部能够在滨江解决，这里能解决一半，淳安、杭州、浙江的滨江项目，只要他们愿意，都可以解决。”

第三件事，助力胡家坪村农产品的宣传和销售。胡家坪地处高山，高海拔和远离污染的环境为这里带来了优质的高山作物，山核桃、山茶油、高山茶叶、高山蔬菜等等，不论口感还是营养价值，都有独特优势。

戚金兴和夫人，最爱生吃这里的胡萝卜，清甜爽口，齿留回甘，以往



胡家坪村风光



胡家坪村实景图

出门必带的大红袍，也被这里的高山红茶所取代，夫妻俩则俨然成为了胡家坪最“卖力”的带货人，每当访客到来，总少不了一番热情推荐。戚金兴还打算，以后在滨江小区里专门开辟推荐平台，让胡家坪特产走出深山，打响招牌。

甚至他还做好了全盘兜底的计划：

“山茶油年产 2 万斤左右，山核桃产量也不大，土鸡和小花猪更是难得的好东西，光滨江集团自己消化就绰绰有余。”

“村长”戚金兴

宏大的工程背后，是戚金兴发自内心的对这个项目的偏爱和全身心投入。他不只一次说过，这是滨江 30 年“最有味道”的项目，满足了他的全部理想。

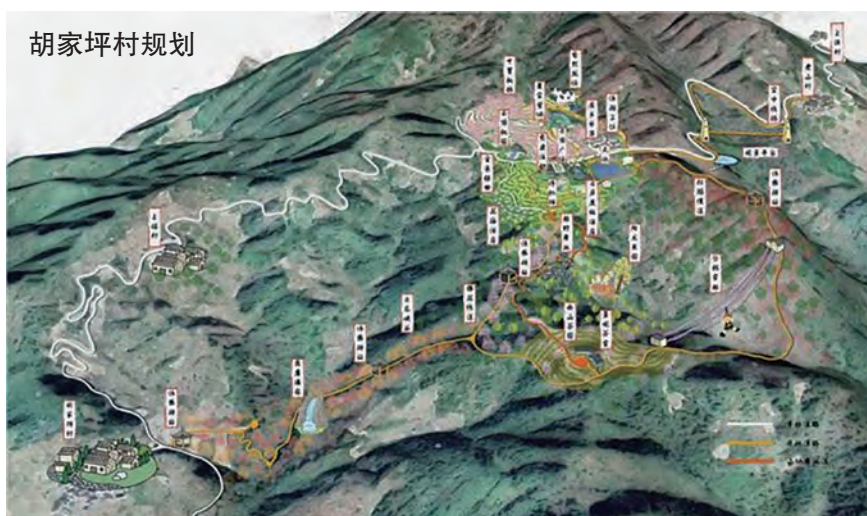
每一个举动都看得出来。

在胡家坪，戚金兴走访过几乎所有留村的家庭，他清晰地知道，村里现在超过 60 岁的老年人有 120 多位，超过 80 岁的有 27 位。过年给老人发红包的福利，他从老家杭州三堡带到了这里。

走在安静的村子里，偶尔遇到的村民，会竖起大拇指为他点赞。谁家的胡萝卜成熟了，谁家的包心菜长大了，都会邀请他和夫人去田地里动手采摘。

登山成为了戚金兴的主要运动。从胡家坪自然村，到上塔村，再到山顶的云庐，200 多米的海拔落差，大约 6 公里的山间小路，走一趟要个把小时。戚金兴不知道已经走了多少遍，途中哪里有躲在峭壁里的瀑布，哪里有百岁高龄的茶树，哪里有造型奇异的石壁，他了如指掌。

日暮时分，他喜欢爬上门前的小



山头，静静欣赏日头从西山落下，落日的余晖染红了整个天边。这个时候，他的脑海里涌现的是，要在这里修一条游步道，造一个观景台，看日出，看日落，看星空，让被困在钢筋水泥里的城市人，重新拥抱浩瀚苍穹。

甚至连养猪场的小花猪产崽，也让他兴奋的广而告之。“昨天我去猪圈里看了，一胎就生了 9 头小猪，现在加起来一共有 110 头花猪，以后不仅欢乐农场里养，也可以把猪崽交给村民，养大了再回购，帮助他们增收。”

5 亿投资的底气

在胡家坪村，戚金兴计划 3 年内投入 5 个亿资金，如今动工仅 8 个月时间，已经砸进去 2 个多亿，盘山公路的加固拓宽，游步道的修缮新建，天池水库的开挖筑坝，这些基础工程正在稳步推进。

“5 年前我说用 3000 万在大凉山修建 25 所幼儿园，说实话那时候心里还咯噔了一下，这次投入 5 亿，却没有感到任何压力，”戚金兴直言心声。

他的底气，来自滨江集团最近几

年的快速壮大。2017 年之前，滨江还只是一个年销售额三四百亿的区域型房企，2019 年它已跨过千亿门槛，成长为排名 TOP30 的全国性房企，并持续前进，不论楼市行情如何动荡变化，滨江的销售额都能保持连续稳步上涨。

“始终保持红军长征的状态，保持清醒，根据市场的变化随时捕捉机会。”这两年，滨江的“1 号部门”每年都在变化，在产品、管理、服务等完成标准化后，今年戚金兴的关注重点是财务。

去年，滨江融资利息降到了 4.9%，远低于民营房企的平均水准。今年戚金兴给团队下达的军令，是再下降 0.2%。

截至目前，今年滨江已经顺利发行了两期超短期融资券和一期短期融资券，资金总额 22.45 亿元，利率分别只有 4.0%、3.66%、3.55%，漂亮迎来开门红。

“做一点国家倡导的事，社会需要的事，企业有能力做的事，自己喜欢的事，这才有意义。”正是这样的家国情怀，推动着 60 岁的戚金兴继续马不停蹄。（原载《每日商报》）

作为互联网营销师新职业国家标准的参与制定方，盘石通过开展数字职业技能培训、借助数字管理工具降本增效等数字化手段，已累计帮助500多万家中小企业实现数字化转型。

盘石助力500多万家中小企业“上云”

◎文/蒋蕴 肖淙文 黄寓

“三、二、一，上架！”3月18日，在位于杭州市拱墅区的浙江盘石集团展厅直播间，一场互联网营销师实操考试正在进行。现场，100名学员轮流上阵，随机抽取产品进行直播推介，评判组依据考生临场应变能力、语言组织能力等进行综合评分。最终，90余名学员顺利通过理论和实操考评，公示结束后将获得“互联网营销师职业技能等级证书”。未来，他们将成为各类中小企业数字化转型的人才支撑。

据了解，作为互联网营销师新职业国家标准的参与制定方，盘石通过开展数字职业技能培训、借助数字管理工具降本增效等数字化手段，已累计帮助500多万家中小企业实现数字化转型。

数字经济是浙江的“一号工程”。近年来，我省着力推动数字经济和实体经济深度融合，大力推进数字产业化、产业数字化，SaaS（软件即服务）云服务技术对中小企业数字化转型的赋能作用愈发明显。2011年盘石集团切入SaaS赛道，打造基于大数据的商业生态平台。目前，盘石SaaS云已累计服务企业650多万家，其中80%以上是中小企业。

“数字化程度越高的中小企业，抗风险的能力就越强。”盘石集团董事长田宁说，中小企业单个经济

体量小，抗风险能力弱。面对互联网大潮，普遍缺乏适应数字经济发展的技能，难以突破传统经营模式，且缺少培训扶持，转型困难。盘石SaaS云业务充分考虑到中小微企业在营销、电商、企业管理、信用财务等方面的“上云”短板，提供数字化品牌营销、电商全域会员运营、电商SaaS系统搭建等领域的个性化一站式服务，有针对性地帮助企业解决转型中的难题。

通过购买软件服务，一些传统领域的线下企业正将店铺“搬上网”。位于杭州的快哒配网络科技有限公司曾经是一家传统的汽车配件批发企业，每天要处理大量订单。“以前都是通过线下采购，或者社交软件下单，光是联络业务的客服人员就有10个。”企业负责人曹永敏介绍，沟通成本和人力成本的增加让企业压力巨大。2020年，借助SaaS工具，盘石在销售、产品展示、结算等各方面对企业进行了全面数字化升级。

通过建立线上账户，搭建网上商城，产品分类上架，客户可实现自助下单。库存可视化后，结合秒杀、比价等营销策略，企业每月新品销售量超过了此前的季度销售量。2021年，快哒配整体营收较2020年增长近200%，人力成本下降了60%。“有了

新平台，下一步我们还想拓展to C（面对终端消费者）业务，在抖音、微信等渠道直面消费者。”曹永敏说。

以大数据、人工智能驱动的盘石商业生态平台，也让更多创业者获得助力。“换上小白T，找回你自己。”打开抖音，宁波品牌“拇指白小T”的海报标语格外吸睛，成立仅3年，这个新国货潮牌已成为不少消费者彰显个性的选择。作为其线上渠道的运营投放商，盘石从人物画像、全龄段营销策略制定等入手帮助其提升广告效果，2021年，助力该品牌在腾讯系传播平台曝光量破20亿。通过帮助企业实现私域运营，盘石还助力“回力”“南方黑芝麻”等一批传统国货步入新零售时代，推动民族品牌崛起为“国货之光”。

拓展数字经济产业生态，从助力一批企业到助力一个区域。眼下，盘石正计划在浙江各地探索建设城市数字经济产业园，成立数字经济产业专项基金，打造“产业+基金+基地”的区域数字经济生态。结合各地优势和产业特色，发挥盘石数字经济产业引领作用，“筑巢引凤”吸引更多独角兽（准独角兽）企业落地产业园，推动产业链上下游资源和人才集聚，实现以科技助推区域转型升级。（原载2022年3月24日《浙江日报》）

32年创业筚路蓝缕，王均豪口中的“第四次创业”，就是均瑶健康蓄力转型的益生菌赛道

王均豪：1+1=11， 让中国“好菌”走向全球

◎文 / 吴正懿

临近2022年，王均豪将个人微信名改为“均瑶健康微升态科技”。彼时，就算是公司内部员工，也鲜有人知道其深意。

2022年1月6日，谜底揭开——当天，注册资金6000万元的“上海微升态科技有限公司”正式设立，成为均瑶健康的全资子公司。“这家公司将落地在徐汇区医学院路10号。”均瑶健康董事长王均豪微微一笑，“这是多年之前，均瑶集团上海办事处的办公地址。”

32年创业筚路蓝缕，王均豪将“第四次创业”的跳板，“架”在了初闯上海滩的始发站，从这里一头扎进新的蓝海。他口中的“第四次创业”，就是均瑶健康蓄力转型的益生菌赛道。

“这么多年的创业，我不想再做跟跑者，要做就做行业的领跑者。”在近2小时的采访中，王均豪细述了布局益生菌市场的来龙去脉，期间吃了1条黑巧益生菌、2块益生菌咀嚼片、1颗益生菌巧克力豆。

“1+1=11”

不忘创业初心，只是王均豪选址“医学院路10号”的原因之一。

另一因素是，均瑶总部周边，以枫林路为主要聚集区，汇聚了数十家国家级生命科学研究机构，还有上海交通大学、复旦大学医学院为代表的10余家顶尖学府，以及复旦大学附属中山医院等9家三级甲等医院。近年来，徐汇区以生物医药为抓手，发展生命健康产业集群，积极探索生命健康产业创新的“枫林路径”。

看重“天时、地利、人和”的王均豪，想要在渊源颇深的创业福地，续绘益生菌蓝图，助力健康中国战略。

“大家看到的是，均瑶健康2021年开始推出益生菌产品，但其实，均瑶内部已经准备了多年。”王均豪用自家“恩赐”牌矿泉水，边煮茶边说，“在均瑶健康上市前，公司就调研了益生菌市场，做足了技术储备，只是上市之后才开始开发市场。”

好茶需好水。均瑶健康转型益生菌的故事中，“C位”主角除了王均豪，还有江南大学校长陈卫。“多年前，我们决心进军益生菌赛道，一开始就希望选择世界最领先的技术，几乎看遍了全球的益生菌技术，最终找到了世界排名第一的食品工业大学江南大学校长、中国工程院院士陈卫。”王

均豪说，“我的想法很坚决，我们要的是‘结婚生子’，不要只‘谈恋爱’，要独家、长期的合作。”

王均豪的诚意与情怀，打动了陈卫。双方在2021年3月正式签订了一份长达20年的战略合作协议。其中，江南大学将部分功能性菌株独家授权均瑶健康使用。“有了独家授权，均瑶才能在益生菌市场占据先发优势，夯实持续发展的长线逻辑。”王均豪表示，“科学家加企业家，能不能实现1+1=11，让中国的菌种走向世界？这是我与陈卫院士共同的梦想。”

2021年6月，均瑶健康推出“青幽爽”“畅饮爽”系列益生菌咀嚼片及巧克力产品；11月，联合江南大学推出酸奶活性益生菌“青幽君”和“拒敏君”。其中，“青幽君”含国家发明专利菌株CCFM1118；“拒敏君”含国家发明专利菌株MP108。“畅饮爽”系列的“主角”是CCFM1107，目前已获得中国、美国、英国等国家专利证书。

“吃在嘴里，看在碗里，想在锅里，思考在菜园子里。”王均豪以此形容均瑶的企业战略。如今，这个“菜园子”里长出的最大一株禾苗是益生菌，并正在陆续端上国人的餐桌。

“世界第一块”

进军益生菌市场后，王均豪比以前忙多了，奔波于各种有关健康主题的会议和论坛，“出镜率”陡升。他还参加了一档电视节目，亲手烹饪他为女儿“私人定制”的创意菜“仙翁汤”。镜头中，在这份洋溢着浓浓父爱的汤里，他加入了均瑶矿泉水及益生菌粉。

在事业与家庭之间，王均豪找到了平衡点，这大概是均瑶健康“科技赋能，做家人想吃的”使命的由来。

“均瑶健康所有的产品，都是先给员工和他们的家人享用。这是我们的企业文化，也表明了对产品的自信。”王均豪表示，“我的家里人，都很期待均瑶的新产品。”

作为坐拥4家上市公司的均瑶集团掌舵人，王均豪早已无需冲锋陷阵，但对方兴未艾的益生菌赛道，他决意亲自出马。

王均豪将做益生菌定义为第四次创业。32年前，王家三兄弟在家乡温州创业起家；之后二次创业，闯荡上海，开拓国际化版图；几年前，成功研发纳米陶铝科技新材料，是第三次创业。

采访中，王均豪打开包装精致的黑巧益生菌产品，抽出一条塞到嘴里。这条巧克力里头，添加了CCFM118菌株。“谁吃谁知道！我自己经常吃，餐前吃效果更好。刚才还有朋友来问，试吃的吃完了，哪里可以买。”王均豪的脸上溢出自信的笑容，“把健康食品做成消费者刚需的产品，我觉得特别幸福。”

说完，他又迅速拆开一包益生菌咀嚼片，丢到嘴里嚼起来。“你眼前

看到的，这个巧克力和咀嚼片，都是世界第一块！”说到这里，王均豪身体突然前倾，用手比划着。

没有人知道过程有多难。“产品经理”王均豪，会在睡觉时为想到的一个点子猛然惊醒，也会为产品的一个包装绞尽脑汁，更有不遗余力的朋友圈“推销”。为了做出益生菌咀嚼片，均瑶的所有生产设备、工艺都是自主研发、量身定制的，还申请了国家专利。

重塑“微生态”

“才出两三个产品，怎么能叫‘生态’？均瑶现在拥有10多个菌株的独家使用权，我们才有底气开启微生态转型战略。”王均豪说。

肠道是人体最大的微生态系统，共有500多种菌群生活其中，掌管着人体70%以上的免疫功能。全球几乎所有益生菌产品，均围绕肠道展开。

在王均豪勾画的版图中，肠道只是应用“场景”之一，未来均瑶的益生菌产品将覆盖人体全链微生态益生菌系统。“我们通过多种渠道，取得了涉及多方面改善人体功能的10株益生菌的独家使用权，未来将形成科技专利的菌群，细分打造出针对不同人群、不同配方、不同价格体系的产品矩阵。”他说，“益生菌非常珍贵，有很多菌株从筛选到研发，跨时长达10年至15年，不是一家企业随随便便能赶上的。均瑶健康有幸获得这些专利菌株的独家使用权，这是我们构筑科技护城河的根基。”

重塑的不仅是组织架构，还有渠道。从2021年开始，均瑶融合线上线

下渠道，通过大数据先进技术手段，对商品生产、流通与销售过程进行全面升级改造，重塑产业结构与生态圈。

“我们的益生菌产品推出后，率先在线上售卖。新零售已经成为均瑶健康业绩增长的第二曲线，是否会出爆款，我们拭目以待！”王均豪说。

另一方面，均瑶健康希望重新定义益生菌行业标准。“我们一直呼吁对出厂的益生菌产品标明益生菌的出厂检测量，以此作为行业标准。”王均豪说，现在不少企业和产品仅仅标明了在生产环节的益生菌添加量。但在生产过程中，益生菌会有较大的损耗。

技术储备，产品孵化，渠道铺开。随着益生菌产品成熟度进一步提升，均瑶健康正完善一、二线城市及全国渠道的布局，以期加速对业绩的提振。此外，公司规划在宜昌建立益生菌菌粉制造、菌株培育基地，建成后将是中南地区最大的企业菌种库，国家级微生物创新中心也在规划中。

由于疫情影响、技术储备及新产品投入较大等因素，均瑶健康近两年业绩有所下滑。在王均豪看来，这是一种蓄势待发的过渡期。公司“基本盘”——常温乳酸菌产品也在迭代升级，推陈出新，营业收入开始重回增长轨道。

“均瑶要做全球益生菌市场的领军者！”王均豪说，未来3到5年内，均瑶健康将围绕健康元素，以益生菌为核心突破，以“掌握技术壁垒、达到国际领先、塑造核心竞争力”为标准，让中国“好菌”走向全球。（原载《上海证券报》）7

2022 浙江省两会期间，省人大代表、浙商研究会副会长、西子联合 / 杭锅集团董事长王水福接受新华网两会特别访谈，畅谈制造业发展、绿色低碳产业建设及民营企业发展——

王水福：加快推广建设“零碳园区” 助力浙江绿色低碳全面转型

◎文 / 郑梦雨 林光耀

记者：浙江是制造业大省。在高质量发展建设共同富裕示范区的重要历史使命之下，对于更好地推进“十四五”时期全省制造业高质量发展，加快建设全球先进制造业基地，您有何思考和建议？

王水福：浙江省是生态文明思想的重要萌发地、“绿水青山就是金山银山”理念的发源地，被赋予新时代“全面展示中国特色社会主义制度优越性的重要窗口”的历史重任，因此“碳中和”的谋局和实践都应走在全国前列。但浙江制造业发达，第二产业占比 42.6%，第三产业占比 54%，是用能大省。就制造业而言，实现“碳中和”面临巨大挑战。

“零碳园区”具有一定的体量，可以发挥综合能源的规模效应，降低管理成本；供能、用能方式多种多样，可以最大限度做到能源的梯度利用，提高用能效率，是最为合适的“零碳单元体”，是浙江省能源和工业领域降低碳排放，实现“碳中和”目标的有力抓手。因此，创新能源供给模式，在浙江省工业园区、特色小镇、大型

商业综合体等推广综合能源服务、电力供热设施，打造一批“零碳园区”是浙江省能源和工业领域减碳工作中亟待解决的问题。

记者：“零碳园区”助力浙江省实现碳中和的目标，有哪些具体优势？目前发展建设情况如何？

王水福：“零碳园区”的核心在于储能和新能源的应用：新能源的应用可以降低化石能源的消耗，是“零碳园区”建设的根本；储能可以提高新能源的消纳能力，提高电网稳定性，是“零碳园区”建设的基础。它不仅适用于工业产业园，还可以应用在商业综合体、医院、学校、社区等场景。利用清洁能源为上述用户提供包括热、电、冷、气在内的多种能源服务。为推动储能发展，2021 年 11 月 09 日，浙江省发改委、浙江省能源局发布《关于加快新型储能示范应用的实施意见》，提出了“十四五”力争实现 200 万 kW 新型储能示范项目目标，鼓励探索开展储氢、熔盐储能及其他创新储能技术的研究及示范应用。

在“零碳园区”的实践和推广过程中，仍然存在一些困难和障碍，需要政策支持、技术进步、思想转变来共同克服。我相信，若以更加前瞻的战略思维布局“零碳园区”，则可提前实现相关技术的降本增效，融合市场力量加快推进步伐，为全省“碳中和”提前实现打下坚实基础。

记者：近年来，浙江民营企业蓬勃发展。作为民营企业代表，对于继续推动民营企业在更优资源环境中实现更高质量、更可持续发展，您有什么思考或者建议？

王水福：在 2021 年中央经济工作会议上，中央明确提出“激发涌现一大批专精特新企业”。我认为，国有企业的目标是进军世界 500 强，而民营企业的目标则是走专精特新道路。

1 月 7 日，浙江高规格召开民营经济发展大会，表示要坚持“两个毫不动摇”，推动新时代民营经济新飞跃。浙江省委主要负责人表示，“民营经济是浙江发展的金名片，民营经济是浙江经济的最大特色和最大优势，民



营企业家是浙江的最宝贵资源、最宝贵财富。”所以我们更要鼓励民营企业制定“专精特新”战略，在细分领域中做到极致，成为单项冠军。我很欣慰，目前我们民企的储能储热技术全球领先。我们的产品不仅要成为国内冠军，而且要争创世界冠军，最好让外国依赖我们的产品。只有涌现一大批专精特新企业，才能构筑我国高质量发展的硬实力。

记者：目前，浙江省正致力于经济社会绿色低碳全面转型，大力推进碳达峰碳中和工作，加强绿色低碳关键核心技术攻关，重塑现代能源体系、绿色低碳产业体系。对此，您有哪些对策或建议？

王水福：一要鼓励“零碳园区”模式在浙江省内的推广。通过创新能源供给模式，在浙江省工业园区、特色小镇、大型商业综合体等推广综合能源服务、电力供热设施，以实现多

行业、多场景的零碳技术应用，最大限度在全社会做到减碳、零碳。

二是建议灵活确定储能示范项目认定条件。在相关政策的引导下，储能技术正快速发展，多种技术百花齐放，共同为“碳中和”目标服务。一方面，不同储能技术服务于“零碳园区”的不同场景和具体需求，有利于能源的高效利用，另一方面，多种储能技术客观上也给技术管理和储能鼓励政策的制定施行带来了难度。如2021年11月09日，在浙江省发改委、浙江省能源局联合发布的《关于加快新型储能示范应用的实施意见》中，提出了“重点支持集中式较大规模（容量不低于5万千瓦）和分布式平台聚合（容量不低于1万千瓦）新型储能项目建设”。该条内容中关于“容量”的理解通常被解读为储能示范项目的发电功率。该限制条件对熔盐储能是个强约束指标，因为熔盐储能主要适用于以热负荷为主的应用场景。在单纯供热的模式下，

系统输出的全部是热功率；在热电联供模式下，电功率通常只占总功率的20%左右。因此，建议根据不同类型的储能示范项目特点和作用，采取针对性的认定条件，比如针对熔盐储能上述容量对应的是电功率与热功率的总和。这样可以促进多种储能技术及“零碳园区”在浙江省的快速发展。

三要优化储热型储能项目电价鼓励办法。从应用场景上来看，储热型储能项目可以直接取代煤炭和天然气

供热，实现能源消费终端的减碳，并提高工业生产电气化水平，这是储电型等储能技术难以达到的。为鼓励储能行业发展，国家及浙江省均出台了拉大峰谷价差的政策，对以“电”为消费场景的电化学等储能技术起到了积极的引导作用。但储热型储能项目的生产成本主要来自于购电成本，收益主要来自于售热收入，无法得到“电价峰谷价差”的支持。储热型储能项目的收益高度依赖谷电价格，客观来看，按照目前的电力价格和化石燃料价格体系结构，储热型储能项目盈利困难，还不足以依靠经济性取代化石燃料。因此，建议在现阶段对储热型储能项目的购电价格予以支持，对储热型储能技术发展予以引导，比如减免容量费、降低储电阶段的电量电价、对储电时段给予削峰填谷补贴等，以推动储热型储能技术提升和成本下降，实现能源消费终端的电气化和化石燃料替代。7

作为中国竹业龙头企业，“利用良好的加工技术、准确的大数据分析，更好地为前端原料生产者提供更好的创利机会，带动更多人致富”，这是双枪科技董事长郑承烈心中的共同富裕。

郑承烈：做好竹业产业的龙头企业，为更多竹农提供创利机会

◎文 / 鲁佳

小筷子撬动大生意，一家以筷子起家的企业，如今年销售筷子超过了3亿双，已经成为A股市场“筷子第一股”。

作为中国竹业龙头企业，“利用良好的加工技术、准确的大数据分析，更好地为前端原料生产者提供更好的创利机会，带动更多人致富”，这是双枪科技董事长、总经理郑承烈心中的共同富裕。

连接起市场与农户

解决农业生产的两对矛盾

郑承烈是丽水庆元人，这里是浙江最偏远的小山城，也是竹筷、砧板、竹小家具产业的集聚地。

1995年，郑承烈接管了哥哥手中一家濒临倒闭的筷子厂，发现市场上只有单一的竹木方筷，由此发现了“筷子”的商机，2022年成立了双枪科技。

“农业生产当中有两对矛盾：一是千家万户的分散种植和千变万化的市场需求；二是生产的季节性和销售的连续性。”郑承烈说，竹子的繁殖



能力很强，如果有序砍伐会越长越多，而不砍伐反而会老化。

“几年前，浙江的竹子加工总量占到全国的1/3，但是随着环保标准越来越高，加工厂的小锅炉不能使用，加工废水无法排放，下脚料售卖困难，而加工技术相对落后生产效率很低，导致竹加工企业大批量关停。所以，现在很多地方的都成了闲置资源，甚至被看成是有害资源，打算砍伐后种植香榧等经济林和杜鹃花等观赏林。”

郑承烈说，“庆元收购毛竹650元/吨，杭州、安吉一带连500元/吨都不到了，和高峰期的时候比，差了一半多。”一边是原料价格很低，农民不愿意种植，一边是加工技术落后，加工成本高，不能进入千家万户。

“唯一的解决办法就是农产品加工企业做大做强，提供市场的准确资讯，预判未来的销售趋势。同时，有实力收购储存，砍掉拖欠货款的竹贩子，当日向竹农付款，提高农户的种



植积极性。”

另一方面，2022年1月1日，双枪即将投产的庆元隆宫加工基地，全面实现机械化、自动化、智能化加工，人均产值超过200万元。郑承烈介绍，“以前庆元的竹原料加工厂把原竹加工成碳化、烘干好的标准方形竹条使用到土地上千亩，现在双枪隆宫基地53亩就可以把庆元42万亩，年砍伐量800万根的竹子全部加工完毕。这样集约化、规模化的加工方式既节约土地，又可以让污水集中得到低成本的处理，同时，下脚料可以制成竹炭、生物质颗粒售卖，有效地控制成本，惠及消费者。”

深度布局竹木产业

带动整个日用厨具产业发展

世界竹子看中国，中国竹子看浙江，在这样的大背景下，浙江竹产业的发展成为我国竹产业发展的榜样区块。

很多农业企业都诞生在偏远地区，存在小、散、弱，产品附加值低，品质提升难，发展缓慢等现状。而农业龙头企业通过自身人才、资金、设备、平台等资源集中的优势，促进高效农业发展，推动农业产业结构优化，内联千万农户，外接国内外市场，在经营中发挥着连接市场与农户的桥梁纽带作用。可以说龙头企业既是加工销售中心，又是市场信息捕捉筛选中心，还是科技推广服务中心。

据介绍，双枪在庆元发展20多年，在本地已经形成了完善的产业链，以“龙头企业+农民合作社+农户”的形式联结基地，带动农户增收致富，

公司也以每年20%左右的销售增长率快速发展。

发展农业龙头企业，是推进农业现代化的着力点，对于推动农业供给侧结构性改革，促进农业提质增效，带动广大农民增加收入，以及加快困难农户的脱贫步伐，都具有积极意义。

深度布局竹木产业的双枪科技带动了上游竹木产业发展，先后荣获“农业产业化国家重点龙头企业”、“国家林业重点龙头企业”、“中国竹业龙头企业”等殊荣。

据了解，未来，双枪科技将逐步建成涵盖厨房配件、餐桌用品、竹木家居为一体的多元化产品生态链，有利于带动整个日用餐厨具行业的产业升级。

采用高科技、环保技术 引领行业绿色转型

双枪科技专注研发，每年投入数

千万元，除了提高生产加工技术，环保也是重中之重。

郑承烈向小时新闻记者介绍，以往，竹资源生产过程中产生的废屑处理方式均为锅炉燃烧给生产过程中烘干、压板提供热能。传统锅炉燃烧燃烧不充分，不能完全利用资源，且会产生大量烟尘极大的污染了环境。

为了解决上述问题，双枪科技投入近700万资金投入，建立了气炭联产生产线，使生产过程中产生的边角料可全部用作气炭联产线的原材料，最终产出热能、竹炭等经济产物。热能为公司烘干、高温碳化工序提供能源。

基于这些技术，双枪科技将竹资源利用到了极致：一根毛竹大致可分为三段，脑部竹段可作为公司竹砧板的原材料；中部壁厚适中的精选竹段，可用作生产竹筷的原材料；尾部壁厚略薄的竹段，可作为公司牙签、棉签棒等产品的原材料。

集中能力和规模开发核心产品，以绿色、低碳为宗旨可持续发展，成为了双枪科技的信条。由此，双枪科技打造出筷子、砧板、签类、勺铲和其它餐厨具五个大类，产品细分超过1000种单品。目前，公司已拥有3.2亿双筷子、950万片砧板、900万个勺铲、80亿支签类以及300万个其他餐厨具生产产能；并已建成浙江杭州、庆元、龙泉三大加工生产基地，员工超过1200人。

面对未来发展，郑承烈表示，接下来，双枪科技将持续进行战略、品牌、品质再升级，引领行业绿色转型。（原载《钱江晚报》）



“在我们的认知里，丝绸是中国传统文化的体现，是中国传统文化的一种载体，我们通过提升设计能力、通过数字营销的手段来打造万事利品牌、产品的独特竞争优势，这两点构成了我们的核心能力。”

李建华：AI 设计 + 数字化生产的“花样年华”

◎文 / 王燕平

刚刚过去的 2021 年，对万事利丝绸来说可谓是喜事连连：公司股票在创业板成功发行上市；最新研发基于人工智能设计的“西湖一号”数字美学创意平台正式上线；成功交付北京冬奥会的奖牌真丝绶带，并在冬奥会上完美亮相……

股票上市对公司带来了哪些变化？“西湖一号”数字美学创意平台推出后市场反响如何？新的一年，万事利有什么打算？近日，记者对杭州万事利丝绸文化股份有限公司董事长李建华进行了专访。

“西湖一号”已多次售卖数字藏品

每次很快被抢购一空

在丝绸行业跌打滚爬几十年的李建华，坐在记者面前不但精力充沛，而且对新鲜事情充满好奇，又非常好学。采访之前，记者并没有提供采访提纲，但在将近一小时的采访过程中，对记者的每一个提问，他都回答得非常认真、仔细，对企业的现状、企业



文化打造、未来发展战略等做了全面解答。

去年 12 月 6 日，作为万事利丝绸数字化发展战略的重要落地，万事利发布了“西湖一号”数字美学创意平台，这是万事利为解决用户个性化定制礼品痛点问题，联合小冰公司（前微软（亚洲）互联网工程院人工智能小冰团队），依托人工智能技术，历经三年时间研发的数字美学创意平台。

进入“西湖一号”数字美学创意平台，消费者只要输入“礼赠对象、

生肖、星座、色彩风格偏好”等简单信息，系统就会快速生成专属的符合要求的海量花型方案，且每个花型都不重复。

“为了让消费者在‘西湖一号’有更多新颖体验，除了实现个性化丝巾设计外，我们还同步推出了时下流行的数字藏品。消费者在‘西湖一号’设计完成的丝巾花型，可以一键铸造成数字藏品，并可上传至‘西湖一号’数字藏品平台进行定价发行。这样的数字艺术藏品，平台已经上线了好几

款,每款几乎都是秒光,这让我们深感意外。”李建华透露道。

就在前几天,万事利“西湖一号”数字藏品平台上新了中国队冬奥首金纪念款数字藏品《筑梦冰雪》,限量2022份,每份22元,1分钟左右就销售一空。

在“西湖一号”,数字藏品的普通收藏者,还能对数字藏品进行虚拟向现实的转化,进行实物定制需求。

“我们的定制化生产,最小单位是一条丝巾,而且生产成本与批量生产不相上下。”李建华颇为自豪地说。

“西湖一号”数字藏品平台在线上不到一个月的时间内,已聚集了3万名以上消费者,而且每天都在增加。根据这些消费者的画像,浙江本地占了60%左右,另外主要来自广东、上海、北京等沿海一线城市;年龄大多在30岁至40岁之间;男性占七成左右,女性占三成左右。

公司上市好处多

引进、留住人才更容易了

去年9月份,万事利正式登陆A股市场,也让公司受到了更广泛的关注。

说起公司上市带来的变化,李建华感触颇多:“公司上市后,我们要引进人才就容易了,方式方法更多,挑选余地也更大。同时,原有的人才要留住也更方便,除了工资奖金,还可以通过期权等手段进行激励。”

上市让万事利的知名度更广,不仅仅在杭州,全省、全国范围的知名度都在扩大。“有利于公司的品牌宣传。”李建华认为。

另外,上市也让万事利的管理更规范、透明。“包括公司信息的发布,都有严格的要求和流程。”

而经过“西湖一号”数字美学创意平台一段时间的运营,新的一年,李建华对公司的发展有了更清晰的规划。

“要凭借‘西湖一号’强大的设计能力,迅速实现数字化生产。”李建华表示,未来,快速反应能力要成为公司的核心能力。同时,对“西湖一号”目前存在的不足进行改进,如对平台进行扩容,可同时容纳更多的顾客;根据消费者更喜欢时尚、现代、油画风格花型的特点,增强“西湖一号”这方面的学习能力;设计能力要更加风格多样化;在更多的平台上推广应用,让更多的消费者知道“西湖一号”。

李建华表示,“西湖一号”的意义是多方面的,它打破了有人才能设计的理念,数字化空间大大延展;而且人工智能的认知更广,大大减少了人的工作量;同时,“西湖一号”开创了先设计、先销售再生产的模式,而不是传统的先生产再销售的模式,有利于提高企业竞争力,企业也更健康。

“我们需要不断拥抱新技术、新方式、新模式,不光是看,而是要通过不断实践,才能增长知识,为我所用。”李建华说。

新的一年,万事利会更强调社会化营销,做更多的丝绸+,把每一个合作伙伴都变成万事利的营销阵地。截至目前,万事利已与合作伙伴推出了几十种年礼组合。

今年9月份,亚运会将在杭州举办,万事利将借助这一契机,推出更

有杭州特色、体现中国传统文化的丝绸文化创意产品,让“高端丝绸万事利”这一品牌更加深入人心、更国际化。

认知决定行业深度与宽度

万事利要做不传统的丝绸企业

这个春节,因为疫情,李建华有了更多的时间陪伴家人,也有了更多的时间来思考、学习。

“如果不能有效学习,你就会落后于这个时代。”李建华说。平时,他养成了每天读三本书的习惯,早、中、晚各一本,一个月读100本。“平时是泛读,一本书半小时读完;春节期间是精读,一共精读了10本书。”

李建华学的大多是一些前沿的理论以及数学、化学方面的知识以及管理方面的书籍,像元宇宙、人工智能、区块链、数字技术等,他都早早就开始接触、了解。“现在有这么多的创新技术,我要带领团队前行,首先自己要知道。认知决定了行业的深度与宽度。”他表示。

在许多人眼里,丝绸行业是传统行业,已经是夕阳行业。但在李建华眼里,丝绸行业则是最好的行业,因为他最了解这个行业,而丝绸行业在杭州又拥有天时地利人和的优势。

“许多传统丝绸企业的认知里,丝绸只是一种纺织品,通过增加生产线来扩大产能。而在我们的认知里,丝绸是中国传统文化的体现,是中国传统文化的一种载体,我们通过提升设计能力、通过数字营销的手段来打造万事利品牌、产品的独特竞争优势,这两点构成了我们的核心能力。”(原载《钱江晚报》) 7

在南存辉的带领下，正泰集团以“绿源、智网、降荷、新储”解决方案，加快推进能源转型，助力“美丽中国”建设。

南存辉：争做低碳发展的探索者、倡导者、实践者

◎文 / 于焱峰

加快推进绿色低碳发展，已经成为我国经济转型发展的主要方向之一，也正在成为全球发展的共识。

作为一名履职多年的全国政协委员，全国工商联副主席、正泰集团董事长南存辉在立足产业优势助力双碳目标等方面积极发挥常委的职能。

2022年全国两会召开前夕，南存辉接受了《每日经济新闻》记者的专访，建议加快推进户用光伏纳入绿电、绿证、碳排放权交易三类市场，提高农户收益，推进分布式户用光伏发展。



建议出台充换电 基础设施发展规划

记者：2022年是党的二十大召开之年，也是北京冬奥会、杭州亚运会举办之年，大事喜事盛事叠加。您如何看待今年全国两会的特殊意义？这一次您最关注什么？

南存辉：2022年是党的二十大召开之年，是“十四五”规划承上启下的关键一年。我国经济已进入高质量发展新常态，数智化与双碳目标时空交汇机遇叠加，这些也将是今年两会

关注的重点内容之一。

围绕这些国家倡导的大方向，我通过深入调研、集思广益，结合我们在一线的探索和产业发展的趋势，带来了涉及全域智能充电网、清洁能源、碳排放权交易市场、户用光伏、知识产权等方面的十来份提案。其中，多份提案围绕“双碳”目标以及如何更好推动经济社会绿色低碳转型展开。

比如，当前“充电难、充电贵”仍然是制约新能源汽车行业发展的关

键因素，充电桩的安装数量远跟不上新能源汽车的增长。现有的充电桩存在维护管理不到位、布局不合理、安全隐患突出等问题。相比之下，全域智能充电网解决方案中的智能有序交流慢充桩具有容量小、成本低、安装方便、对电网和电动车电池损害轻等诸多优点。

因此，我们建议国家发改委、国家能源局会同有关部委尽快研究制定出台充换电基础设施发展规划，明确

支持推广全域智能充电网发展模式，并给予财税政策支持。

记者：2021年，全国碳排放权交易市场开市，您认为对电力能源行业有什么影响？关于这方面您今年有什么提案吗？

南存辉：推进碳排放权交易市场建设是贯彻新发展理念，推进“碳达峰”“碳中和”部署落地的重要举措，有助于推动企业节能减排和产业结构优化升级，促进技术和资金转向低碳发展领域，将引领整个绿色低碳产业的蓬勃发展。

今年，我提交了关于完善碳排放权交易市场的提案，包括尽快出台《碳排放权交易管理暂行条例》，提升碳交易市场立法层级与效力；快速有序扩大全国碳市场交易覆盖范围，丰富交易品种；加大碳排放监测核查体系政策法规健全力度；建立绿电与碳排放权联动体系、碳税与碳交易联动的碳定价政策机制以及国际碳关税互认机制等，同时也建议加快推进户用光伏纳入绿电、绿证、碳排放权交易三类市场，提高农户收益，推进分布式户用光伏发展。

记者：实现“双碳”目标意义深远。作为电力能源企业，正泰如何以绿色发展助力“双碳”目标落地？

南存辉：在实践探索方面：一是创新“光伏+”模式，绘就生态新画卷。公司在国内外建立了660多座光伏电站和50万户分布式光伏电站，每年可累计减少二氧化碳排放超过1600万吨，将光伏电站建设与生态环境治理有机结合，实现生态效益与经济效益的双赢。

二是发展智慧能源，助力绿色低碳城市建设。在全国多地布局热电联产、储能、多能互补、氢能、智慧用电、智能电站运维、公共建筑能效提升、区域综合能源系统等城市综合能源服务项目，构筑区域智慧能源综合运营管理生态圈，为公共机构、工商业及终端用户提供一揽子能源解决方案。

新征程上，正泰将紧紧围绕“数智化、碳中和”时代机遇，持续发挥绿色能源、智能电气、智慧低碳城市产业集群优势，推进“光伏+”模式创新，大力发展智能电网、智慧能源、新型储能等技术，助力双碳目标实现。

不断探索 可持续的共同富裕路径

记者：2022年是浙江高质量发展建设共同富裕示范区深入推进之年，您认为民营企业在其中应该扮演什么样的角色，发挥什么样的作用？能不能分享一下在助力实现共同富裕过程中正泰的实践和经验？

南存辉：当前，浙江扎实推动高质量发展建设共同富裕示范区，民营经济是共同富裕主引擎，民营企业是推动共同富裕的生力军，理应为高质量发展建设共同富裕示范区作出更大贡献。

正泰在高质量发展中不断探索可持续的共同富裕路径：

一是打造产业链命运共同体。公司已凝聚起2万家产业链上下游供应商、经销商和销售网点，带动生态圈超50万人就业，构建起产业链命运共同体，通过多维提质增效赋能，持续提升产业链竞争优势。

二是开创户用光伏富民模式。正泰目前每年为50万户农村家庭户均增收1000元~3000元，为农村提供就业岗位4万余个，打造起一支新时代新型农民运维技工服务队伍。另外，从整个户用市场看，按全国6亿农村人口、12人一个可安装屋顶、户均20KW匡算，可装机10亿千瓦，相当于再建44个三峡电站，可为农户年增收750亿元，并提供百万个开发、施工、运维就业岗位。

三是奋斗者为本的价值共享。公司以奋斗者为本，推行骨干员工股权激励制度，打造价值共享文化，2010年上市时带动一批股东和员工实现财富积累与大幅增长，陆续实施五轮渠道合作伙伴及员工持股计划。

记者：在数字化改革方面，制造业接下来如何进一步推进，您有什么建议？

南存辉：数字时代已经到来，数字化改革是非常重大的机遇，从数字中国到数字浙江，不仅是政府，各行各业都在共同开展。在数化万物、智慧物联的时代背景下，正泰将坚持“战略导向、市场驱动、目标引领”，抢抓数智化、绿色发展新机遇，落实“高科技、轻资产、平台化、服务型”经营方针，深化“一云两网”战略，建设数字正泰，构建平台能力，在城乡智慧化建设和国际化绿色低碳发展的蓝海中争做探索者、倡导者、实践者。

冷静看到“危” 努力用好“机”

记者：百年变局和世纪疫情交织叠加，当前风险挑战巨大，但也存在

着不少机遇。面对新形势，企业如何寻找自身定位？您有哪些具体建议？

南存辉：面对百年变局和世纪疫情交织演化的复杂局面，我们既要冷静看到“危”，又要努力用好“机”。

以正泰集团为例，我们认真分析了当前面临的形势：世界经济缓慢复苏，我国经济有望迎来新一轮政策红利；民营经济将加速迈向高质量发展新时代，成为共同富裕主引擎；绿色发展将进一步成为全球共识，双碳目标加速落地，新型电力系统建设带来广阔蓝海，而“能源供给清洁化替代”和“能源消费电气化替代”，将成为双碳目标落地核心抓手。

为此，集团育新机、开新局，从数智化到碳中和，从市场、研发、智造到科创孵化，从绿色能源、智能电气到智慧低碳城市产业，攻坚克难、勇毅前行，在刚刚过去的2021年交出了高质量发展的靓丽成绩单，迈入集团营收、上市公司市值“双千亿”时代。

记者：当前我国经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱，新冠肺炎疫情进入第三个年头，外部环境的复杂严峻有增无减。您在这方面有何思考和实践？

南存辉：对于有创造力创新力的企业和业态而言，机遇大于挑战。以正泰集团为例，通过数十年的积累，我们的技术和产品，包括产业链供应链能力，优势明显。这两年受疫情影响，正泰有很多国际市场上的一些项目、业务、工程，其实也受到一些挑战，但在此过程当中，我们又发挥了自身的机制优势和产业能力优势。我们的员工在海外克服重重困难，通过



浙江省乐清市正泰 150 兆瓦“农光互补”光伏发电项目基地

全球竞标，优质高效落地了一系列项目。

此外，在“一带一路”倡议下，我们搞产能合作，切实帮助一些国家和地区提高了制造能力，扩大了就业面，也完成了很多的项目，在这个过程中，取得了他们的信任和支持，生动体现了合作共赢的价值理念。通过持之以恒坚持不懈的努力，相信会越来越显示出我们的竞争优势和文化价值优势。

同时，海外的一些好经验、好做法、好技术，包括我们在海外并购、投资、创新，一些成果都可以拿回来，在国内进行应用、提升、优化，再创新，再走向国际，再形成国际大循环。

记者手记

让清洁能源从远方来、从身边来

全国政协常委、正泰集团董事长南存辉参政议政多年，此前曾担任了第九、十、十一届全国人大代表，

十二届全国政协委员、常委，参加全国两会已经25年。

在履职政协委员和人大代表的25年间，南存辉通过两会提案、常委会议、专委会活动等各种渠道，积极建言献策。在他看来，参政议政多年最大的感受是责任和收获，体现在提案得到了相关部门的重视和有效反馈。

南存辉是一位来自企业界的政协委员，身处电力和光伏一线，他在多年的参政议政中，积极致力于中国的清洁能源建设和发展。南存辉通过深入调研，在电力新能源发展、金融体制改革、实体经济发展、环境保护以及社会民生等多个方面建言献策，并取得了落地成果。

在南存辉的带领下，正泰集团以“绿源、智网、降荷、新储”解决方案，加快推进能源转型，助力“美丽中国”建设。创新“光伏+”模式，持续打造户用光伏第一品牌，让清洁能源不仅从远方来，更从身边来。（原载《每日经济新闻》）



他提笔写诗，落笔从商，在跨界人生中从容转换，不断书写华章——

吴虚谷：悠悠文墨贯风月，诗意人生写枯荣

◎文/徐小翔

吴虚谷，衢州康悦医疗器械有限公司董事长、浙江吴文化研究会副会长兼执行秘书长、衢州吴文化研究会会长、《吴韵》专刊副主编、浙江省作家协会会员、浙江科普作协诗创委《之江诗刊》副主编、中国诗歌学会会员、中国诗词学会会员、中国楹联学会会员。



万物皆规律 顺道而行之

吴虚谷，1960年出生在浙江衢州。提到家乡，他有说不完的故事，祖祖辈辈在这片土地上生活，这里的一草一木都充满灵性，融入他的血液。

在他出生的那一天，村里来了个当地赫赫有名的算命先生，用寥寥数语框定了他多舛坎坷的命运。“人在周围群山环绕的环境下会有比较安宁的心境，但每天看着山脊的曲线，很容易对外面的世界产生无限的遐想。”吴虚谷说。

生在山村，长在山村。家乡起伏的山脉涵养了吴虚谷的诗情画意，渴望看到山外面的风景就成了吴虚谷奋斗的方向和决心。即便读书需要翻山越岭，即便升学需要突破重重阻碍，吴虚谷依然义无反顾。

9岁被洪水冲走，奇迹生还；18岁参加第一届高考，成为幸运的“状元郎”；27岁遭遇严打，被人陷害锒铛入狱；36岁出狱，人生重启；45岁创办第一家自己的企业；54岁成为亿万富翁，公司上市却惨遭欺骗……万物皆规律，顺道而行之。波峰浪谷，大起大落的人生经历，为他带来了渊

博的学识，助他翻过连绵的山脉，使他在坎坷曲折的命运里养成了开朗乐观、积极向上、永不言弃的性格，氤氲出令人怦然心动、浮想联翩、不能自己的诗情文意，并终于在人生旅途中至尊至强。纵使人生之路并不平坦，跋涉的脚步从不轻松，吴虚谷的心却总有诗相伴。他把沉重的生活过得起伏跌宕、荡气回肠，又如行云流水，让人们在瞬息中触摸永恒，在微粒中进入广远，在历尽艰难和痛苦后仍然打心眼里露出宽厚地微笑。

吴虚谷在他的《等待太阳》最后一段附言：“人心会变，岁月会变，只有我的诗情不会改变，无论欢笑孤独，无论甜蜜辛酸。”大学毕业那年，父亲罹患坐骨神经痛的病症，吴虚谷不得不放弃留在城市的规划，回到家乡，成为一名语文教师。此后几年，吴虚谷常常周一穿着皮鞋上课，周末换上草鞋下地。他用自己微薄的工资和并不强健的身体，负担着弟弟妹妹的学业，帮助父母扶犁挑担。那些年，到学校财务处预支工资也变成了他不得不做的规定动作。种子、农药、化肥……家里总有那么多需要他购买的东西。即使承受着家庭的沉重负担，吴虚谷心中仍然燃烧着青春梦想。在教授语文课程的同时，他用一个个蓄满深情的文字赞美故乡，表达自己的文学追求。23岁参与编写《衢州故事选》、25岁又编撰《衢州风俗简志》、26岁他的中篇小说“风流石头牯”发表。他觉得自己的人生迎来了向上攀登的曙光，美好的未来正在前方召唤。

所谓意外，总是那么突如其来。27岁那年，他斩露头角的才华和特立

独行的性格遭到小人的忌恨。吴虚谷被人陷害，被扣上了一顶“流氓”的帽子，判刑21年，锒铛入狱。犹如一个晴天霹雳，吴虚谷的命运跌入万丈深渊。服刑期间，他得到了狱警、狱友们的各种帮助。这使他重新认识自我，并以超乎常人的乐观心态面对苦难的生活。正如司马迁在监狱中一笔一划写下传世名作《史记》，吴虚谷在服刑期间不断提升自己的写作能力，小说、散文、新闻报道、电视专题片屡屡获奖。细细品读吴虚谷的作品，能深切的感受到他对过去人生的反思，以及对新生活的火热向往。在监狱的9年里，吴虚谷逐渐成为国内服刑人员中为数不多的正面典型。

踏月问英雄 建功新时代

江河之所以能冲开绝壁夺隘而出，是因其积聚了千里奔涌、万壑归流的洪荒伟力。而吴虚谷如江河一般永不言弃的精神，引领他的人生在出狱之后攀上了一个又一个巅峰。

上世纪九十年代末，国内医药市场逐渐进入开放发展。吴虚谷趁势而为，投身医药销售市场，很快干得风生水起。为所在企业创造了巨大财富的同时也为自己赚到了第一桶金。他的朋友听说了他的情况，找上门来，要求带他一起干，他愉快地答应了。当朋友来到他住的地下室时，被那种简陋潮湿的环境震惊了。“不是说白天做老板，晚上睡地板吗？你怎么连地板也没有？”吴虚谷哈哈大笑，自信满满地说“面包会有的，房子也会有的。”不久之后，吴虚谷的身边就聚集了十几个志同道合的朋友。村里

的长辈也把自己的孩子交给他，希望也可以走出山村。这些当初跟他走上市场的人，大多成长为独挡一面的成功人士。他们有的开办了自己的企业，有的成为值得信赖的合作伙伴，还有的十几年如一日，一直追随他前行。

在收获了友情亲情的同时，他又收获了生命中最浪漫的爱情。在他出狱后最初的那段迷茫时光，遇到了后来成为他妻子的那个姑娘。虽然他们年龄相差十几岁，但是两个人一见面总有说不完的话。大学刚毕业的她，对未来充满期待，有强烈的改变生活、改变命运的愿望。她的同学很少有愿意去做销售的，而她却认定销售可以最大限度地发挥自己的能力和能力，获得荣誉和财富。共同的市场，共同的生活，面对共同的问题以及取得成绩后共同的喜悦。这种患难与共使两个人的思想渐渐融合，距离越来越近，终于走到了一起。

当一个平凡生命的创造精神、奋斗韧劲前所未有地迸发出来，当无数涓滴努力汇聚成不可阻挡的洪流，吴虚谷的逐梦征程终于所向披靡。2004年，吴虚谷创建了“衢州康悦医疗器械有限公司”这一年，他45岁。2007年，他把目光投向了制造业，又创建了“衢州七彩照明有限公司”2011年，他把总部设在了杭州，成立了“浙江欣悦医疗器械有限公司”从此，吴虚谷在波澜壮阔的高海中遨游，始终奋斗在时代的风口浪尖上。

无数艰难困苦，无数辛酸挫折，都在吴虚谷的笔下成为了诗。“我要登上高高的屋顶，拥抱心中火热的太阳，我要为他绽放，超越生命的平凡，放下所有的迷茫，我才有向上的力量。

把内心美丽的浪漫，都成长为梦的模样。”吴虚谷在《凌霄花》中这样写道。不屈向上的凌霄花就是他心中的偶像，向上是生命绽放最好的状态，而诗歌就这样成了陪伴吴虚谷生命中黑暗时光的力量，催他向上，伴他向前，又一路歌吟。幸福是奋斗出来的，而诗就这样成了他奋斗的见证。

矢志守初心 跋涉向未来

彼时，互联网热潮刚刚兴起，吴虚谷敏锐的察觉到医疗器械未来的发展趋势，在马云等一众商业巨鳄的感召下，他决定开发医疗器械互联网门户平台，打造中国医疗器械交易网，促进医疗器械线上交易。吴虚谷克服了一个又一个创业路上的难关，以勇于创新勇于拼搏的精神，先后注册中国医疗器械交易网、中国医疗器械商城、中国医疗器械交易商城等网址，专注打造国内医疗服务的个人门户网站。一幅未来发展的宏图画卷正徐徐的在眼前展开。

短短的十几年时间，吴虚谷从人生的谷底出发，一步一个脚印艰难地向上攀登。他白手起家到亿万富翁的故事也成了当地百姓茶余饭后的励志段子。

出乎所有人的意料，正在吴虚谷事业蒸蒸日上的时候，命运再一次无情的将他推向了悬崖。谁都知道互联网企业是要烧钱的，面对行业的不确定性，夫妻之间发生了严重的分歧，妻子不顾他的反对，将资金投入到了可以赚“快钱”的金融市场中去。

2013年，吴虚谷听信了一个南方朋友有关企业上市融资的不实信息，贸然决定新三板上市。这是少数几个



让他自己后悔的决定，经过几年折腾，浪费了不少资金与精力，最终无果而终。屋漏偏逢连夜雨，2015年，他妻子投资的项目经理携款潜逃，巨额资金血本无归。

原来相濡以沫的夫妻再也无法回到从前，终于分道扬镳。“是我没有把她保护好。”吴虚谷既遗憾又自责：“我们各自都有自己的事业，平时聚少离多，忽略了她的思想变化和精神需求。”面对深爱的人离去，能够孤独承受痛苦，而真心诚意的默默为她祝福。这一份情怀并不是所有的男人可以做到的。

经历了前所未有的坎坷，人生起伏伏，已然成为吴虚谷岁月织锦中点缀无数的天工之作，无不对他的文学作品创作与企业经营管理有着深刻的影响。现实与理想之间，不变的是跋涉；暗淡与辉煌之间，不变的是开拓。

打理公司、柴米油盐、杂事烦扰，使得吴虚谷不得不奔波忙碌。但在空闲之余，他还孜孜以求做着吴文化的传播工作，仍然谋划着自己的文学创作。这几年，他连续出版了三部个人诗集，《虚谷小说选集》也即将付梓。

“我想创作这样一部作品，讲述象我一样的草根人物，被时代洪流裹挟下艰难生存，顽强奋斗的故事。我们既

是这个时代的创造者，也是这个时代的见证者”。

吴虚谷表示，“我的年纪越来越大，接入小程序、构建医药网站平台这些事情年轻人应该会更得心应手，我想把它交给我的孩子来做。”言下之意，他将倾注更多的时间在文学创作上。诗和远方，尽管有些虚幻和遥远，但只要坚持，不停地迈开脚步走下去，行不止，虽远必至。

自古诗人多豪杰。同大多数流芳千古的诗者一样，吴虚谷自小便带着几分英雄情结，他在《破阵子·英雄》一诗后面的附言说：“岳飞是我少年时最崇拜的英雄，然而，我又做过什么报效国家呢？”于是，无论是弱小还是强大，无论是顺境还是逆境，吴虚谷都是初心不改、矢志不渝，历经千难万险，走过尘埃低谷，敢于面对挫折，勇于修正错误。如今的吴虚谷已然成长为独当一面的企业家。而在如今中华民族伟大复兴的潮流中，他提笔写诗，落笔从商，在跨界人生中从容转换。

“不要抱怨生活给予了太多的磨难，不必抱怨生命中有太多的曲折。大海如果失去了巨浪的翻滚，就会失去雄浑，沙漠如果失去了飞沙的狂舞，就会失去壮观，人生如果仅去求得两点一线的一帆风顺，生命也就失去了存在的魅力。”这既是吴虚谷的人生格言，更是他前行的箴言。置身时代洪流，机遇稍纵即逝，但我们相信，凭借多年历练出的沉稳与机敏、凭借岁月打磨出的睿智与执着，凭借文字赋予的诗情与写意，吴虚谷定将带领衢州康悦医疗器械有限公司勇往直前，续写灿烂又煊赫的新诗篇。7

方琴是一个“连续创业者”，对她而言，创业是一件再自然不过的事。2014年创办的衣邦人，现在已经成为“互联网+服装定制”赛道的头部。

方琴：创业是一件自然而然的事

◎文/亿欧

去年生日，衣邦人创始人方琴写了一首诗——“海滨山城农家女，少小立志求学时。愿以此身做榜样，勿待儿女遂母志。纵有八九不如意，只成一二便可喜。感恩世人温柔待，守正出奇君可期。”

那天方琴回想起自己很小时看到的情景，邻居阿姨对孩子说：“我这辈子是不行了，我把全部的希望都寄托在你身上，你竟然这样？”那时方琴就在想，长大了坚决不做把希望都寄托在下一代身上的母亲，而是要努力成为儿女的榜样。

方琴是一个“连续创业者”，对她而言，创业是一件再自然不过的事。2014年创办的衣邦人，现在已经成为“互联网+服装定制”赛道的头部。

但她对此并不满足。

“少小立志求学时”

方琴的父亲是农民企业家，身边的很多亲戚也在从商，从小耳濡目染的她，认定自己要努力读书然后去创业，觉得这是自然而然的一件事。创业之后被很多人反复问到为何要创业，方琴才意识到，原来创业不是一个主流的选择。

但如今回头看来，创业这件事似



乎天生适合方琴的——她在精神上永不满足，需要不断迎接挑战、不断克服恐惧，因此享受进入不同行业接受挑战，不断进阶、不断获得正向反馈和成就感。

方琴最早的创业可以追溯到在浙大读研究生时期，创立杭州清朗翻译有限公司，拿到硕士学位时公司已经连续3个月净利润超过15万元，那是她第一个自己当总经理的公司化运作项目。在这期间，她出书《我兼职我快乐》分享大学兼职心得，并因此接受CCTV2专访。

2006年，硕士毕业的方琴参与创办个性礼品定制公司卡当网，担任

CEO助理。仅一年之后，方琴就荣升卡当网CEO。通过重新定位，卡当网聚焦于礼品定制服务，在方琴的带领下，卡当网的业绩连续五年以每年翻三倍的速度上涨。到2013年，卡当网成为细分行业的NO.1。

2014年底，方琴离开卡当网，以商务男装切入，首创互联网+上门量体+工业4.0的C2M模式，创立了高端服装定制平台衣邦人。

方琴把衣邦人的发展划分为五个阶段，分别为：商业模式验证期；进攻市场的准备期；快速发展期；成为行业领导者后突破行业瓶颈期；应对疫情等诸多不确定因素还需求发展时期。

不同阶段对团队要求不同，方琴提到，初创时期，以互联网背景的团队成员为主，打磨互联网产品和新的商业模式，商业模式被验证后增加了很多原服装零售行业从业者；突破行业供应链瓶颈之后，又引入了对高端服装设计开发和供应管理有经验的团队。

随着业务规模的加大和新业务的引入，公司的管理架构也从最初的不分部门，到开始职能化划分部门、金字塔组织结构、矩阵式组织结构，再

到现有的分事业部。

“感恩世人温柔待”

方琴最初产生要做西装定制的想法，是因为看到了一个刚需的市场，她发现很多有一定商务社交需求的人需要服装定制，很多年轻的商务人士很需要合身的西装来提升职业形象。

但这样的需求很多时候都被忽略了。很多人会认为自己要“特别大佬”才有机会去享受定制，他们觉得服装定制很昂贵很神秘。

要解决上述问题，核心是规模和效率。方琴想，互联网不就是能够提高效率，把更多客户集合起来形成规模，从而降低成本，然后让更多人享受到原本享受不到的服务。因此她创办了衣邦人。

最开始，衣邦人提出的口号是“让中国男人先帅起来”，最本真的想法是“让他们先穿上定制的西装，而不是穿一身不合身的西装”。所以衣邦人的客群定位为追求个性化衣着的25-60岁的男性客户，中高等收入人群，但定价策略更亲民。

在服务方式上，衣邦人全部采用「专业着装顾问」上门服务模式，用户通过衣邦人APP、微信公众号、小程序、官网、电话等多种方式预约。

公司会对每个城市的预约进行提前安排，由专人专车规划好路线，送着装顾问去为预约客户量体服务。之后交由合作工厂按客人需求进行专门定制生产，最后寄送到家。

一言以蔽之，依托对互联网营销的熟悉，整合面料商+加工厂等供应商资源，赋能给一个全职线下着装顾

问团队，标准化服务越来越多的客户，再收集客户需求给工厂，制作海量的更符合客户个性化需求的服装给用户。这就是衣邦人的商业逻辑。

据此，衣邦人得以快速的增长。截至2022年3月，衣邦人APP注册用户累积近400万，在全国先后开设63个直营定制体验中心，建立起600多人的着装顾问团队，能为全国213个城市，1342个市/区县的客户提供免费上门量体服务。

最让方琴开心的，还是收到客户的感谢和表扬的时候。成为杭州亚运会正装服饰官方供应商更是衣邦人的高光时刻，这令她倍感自豪。

“愿以此身做榜样”

衣邦人能取得今天的成果，和方琴身上的一些品质有很大关联。她将其概括为“勇敢和乐观”。

“对我来说，克服恐惧是兴奋的。不是说勇敢的人就不会感到恐惧，而是我比较欣赏自己克服恐惧时的状态。还有即便碰到很不好的事情，一般人可能会陷入绝望或者消极的，我都会坚持自己的信念——接受改变不了的，改变能改变的。因此我会看到有些地方我还有机会突破，还要鼓舞团队抓住为数不多的机会，奋力拼搏，往往这样才能成功。”

方琴想要成为像马斯克一样的企业家。

她觉得马斯克一方面具有伟大的梦想，做的事情是在解决全人类的问题，另一方面，他又具有强大的、不可磨灭的使命感。在很多人看来，马斯克的梦想遥远又难以实现，意识到

这一点，心中的希望可能很早就磨灭了，但马斯克把梦想变得特别务实。

“不管多大年纪，都能保持雄心壮志，这个本身就很难得。当然更难得的是还有无比强大的实际落地能力，一步步靠近梦想，然后把梦想一个个实现。”方琴说。

正如开头那首诗中“愿以此身做榜样”，方琴从小就立志以后要努力成为自己儿女的榜样。

方琴说，年少时给自己定下的是最理想的目标，每年生日就会记起当年的梦想，会问问自己是否还在路上，所以她才会写下这样的诗提醒自己。

同时，那首诗不仅包含了她对过去的感恩和未来的期许，还暗含了一些永不满足的状态。“我知道我的孩子非常爱我，也为我感到骄傲，但是我知道距离真正能够称得上榜样还有差距。”

“你觉得达到一个怎样的状态，就能成为孩子非常骄傲的妈妈了？”

面对亿欧EqualOcean的追问，方琴回答道：“你的成就得到社会公众的认可，这样才称得上榜样。比如成为中国伟大的企业家之一，或者成为像马斯克那样能够改变世界的企业家。以这样的你为榜样，你的孩子也可以成为更优秀的人，他们除了品德端正、身体健康，也能做对社会、甚至对人类发展有比较大的推动意义的事。”

即便偶尔因现实与理想状态之间的差距而感到焦虑，方琴并不苛责自己，这些年的创业经历教会了她“永远接纳自己、认可自己”。

因为如此，她总是充满力量的。7F



从当年的下岗工人白手起家，凭着一腔创业激情和不凡胆识，到成为一家颇具规模的印刷企业掌门人，23年来，他一路行走，一路收获——

何泉忠：八闽大地创新业 搏击市场立潮头

◎文/王超亚

23年前，他是一名下岗工人；23年后的今天，他的企业成为界内行业翘楚。何泉忠，浙江武义明招印业有限公司董事长。明招印业推出的多项印刷技术为行业内首创，并于2018年成为全国《中小学生作业本基本要求》团体标准起草和制定单位。在做出了卓有成效业绩的同时，何泉忠还担任多种社会职务，得到了相关部门和同行的高度赞赏，获得了多项荣誉称号。

顺流而下 逆流而上

随着企业生产能力的提升，“如何开拓更广阔的市场”成了何泉忠每日思考的事。他知道，从事多年的印刷业务，仅局限于浙江省内，这不利于企业的健康发展。为此，他想开辟新路，寻求突破。

2018年春，何泉忠从网上得知福建省松溪县面向全国印刷企业招标印制学生簿册。“当时我们的业务从未

涉足福建，更不知松溪县身处何处，因此企业有些高层也担忧，福建人生地不熟的，是否会受到各方面的干扰，反而影响企业。”为此，何泉忠召集大家开会，认真分析了现状，也阐明了企业要走出去才能发展。最后，何泉忠决定据此一搏。

经过三轮招标，评标专家经过全面权衡，决定由何泉忠的明招印业组织生产。根据业主要求，何泉忠立即



组织生产，仅七天时间就把全部产品交付。当松溪县教育主管部门及相关学校首次拿到省外企业印制的学生簿册，不禁啧啧称赞：“没想到你们的产品真的是价廉物美啊，服务还这么到位。”松溪县学生簿册的成功印制，对何泉忠来说可谓首战告捷。虽然业务量仅几十万元，可重要的是让全体员工有了拓展省外业务的信心和决心。

在多年的印刷实践中，何泉忠发现学生簿册的用纸均含荧光剂，如果长期使用这种纸张，会对身体产生伤害。于是，从2018年开始，企业制作的学生簿册全部采用不含荧光剂的纸张，而且对纸张的克重、白度都有明确的要求，这在国内尚属首次。“经过我们的推动，这一做法将纳入国家统一标准，并于2022年3月1日起强制执行。”何泉忠说。

从最初一个人、两台机器，到如今拥有6条生产线，日产可达100万本作业本；从小作坊到规上企业；从线下单一渠道销售到线上线齐头并进营销；从30岁到53岁，何泉忠陪伴明招印业走过了风雨，也见证了彼此的成长。

心有猛虎 细嗅蔷薇

冬日的阳光显得弥足珍贵，浙江武义明招印业有限公司的门口，一辆辆满载着中小学生簿册的大货车驰向福建、湖南、浙江等省的各个学校。明招印业董事长、创始人何泉忠感慨万千，这片6000多平方米的公司用地，曾经只是个陌生的地方，如今却成了他梦的发源地。“这里是我大半辈子

的心血啊，弹指一挥间，整整23年。”

谁也不曾想到过，一个印刷行业的董事长曾经是一名化工工人。

1990年，大学毕业的何泉忠到了当时效益数一数二的武义有机化工厂工作，由于工作表现突出，他担任了厂里的团委书记，并入了党。1998年，国营企业改制，何泉忠下岗了。到相关私企再就业？还是另谋他路？面对人生之路的重新选择，何泉忠迷茫、失落过，但他没有因此跌倒，心中充满一切从头再来的豪迈。

谈到创业之初，一向沉稳的何泉忠显得有些激动：“哎，想当年峥嵘岁月，一个字‘穷’啊！刚开始成立公司的时候，可以说是一穷二白，没有资金，也不懂印刷技术，而当时办个厂少说也要五万块钱。最苦的时候我还试过连着几周吃泡面度日，那时候的夏天还是挺热的，就一个电扇‘吱吱呀呀’地转着，一口面吃进去，夹杂着，也不知道是汗水还是泪水了。”一步一脚印，一辛一苦甜，回看最初的模样，人到中年的何泉忠心中澎湃、自不待言。

善于捕捉市场，又敢于不断创新的何泉忠，渐渐在业界内崭露头角。短短几年间，企业的设备得到了全面更新，采用的彩色印刷设备实现自动化，而且所有产品不含任何有害物并全部采用高质量的缝线本，实现了他每年销售额“翻一番”的规划。

冬日渐远 春风拂面

谈到创业心得，何泉忠眼神中透着坚定：“实际上，每经历一次困难，我的抗打击能力就增强一些，但我们

要相信阴影背后总是阳光。创业23年了，不敢说高见，只能说跟大家分享些个人心得吧。”

“该来的总会来，一个都不会少。”这是他常挂在嘴边的一句话，不难反映出他的人生态度和性格特质。50多岁的男人是什么状态？是五十而知天命，还是面临中年危机的不知所措？放在何泉忠身上，他似乎也经历过一段思考与迷茫。“如何平衡工作和生活，适当的抽离，是一件好事，”何泉忠如此认为。身处生意场上的他，眼中的理想状态是自己的爱好和工作高度契合，在生活与生意之间，独立又不失逍遥。而当下，他还蛮享受这份恰如其分的小确幸，却也念念不忘最初梦想。

未来的十年、二十年，甚至更久。对于企业，何泉忠还是希望踏踏实实，以质量为中心，以客户为导向，不断创新，保证高质量的供给，把产品做精把企业做强；对于个人，他希望作为浙江省印刷协会副会长和武义县印刷行业协会会长，能够贡献自己的力量推动印刷行业的健康发展。

真挚作为一种情怀，已经日渐罕见了。在这位企业家身上，没有那么多呐喊与判断，并不嘶声力竭，却处处都是娓娓道来的真诚与热爱，轻轻笑着，略带幽默的智慧，就这么潺潺流淌出来，汇成了江河。

在这个事事都需要经营的“战场”，何泉忠仿佛是特立独行的“顺应者”，看似循规蹈矩、默默无闻，实则稳扎稳打、步步铿锵。一路行走，一路收获，历经23年风风雨雨的明招印业，一定在努力的路上遇见更强大的自己。7



鸿企数科：企业应对疫情的好帮手

2022年以一种极为魔幻的姿态开场，不断考验着人类生存的极限。如果说俄乌大战我们可以当吃瓜群众，那么新冠疫情的再度蔓延，则给我们带来了切肤之痛。为了更好的阻断疫情的蔓延，很多人被封在小区里等着核酸检测，相关展会暂停和展馆闭馆。很多正常的商务往来受到影响，企业采购无法到工厂参观，海外买家更是无法到工厂考察，这些都严重影响了企业的业务开展。面对这些困难，企业该怎么办？

通过调查和走访，在会员单位鸿企数科（上海鸿企网络科技有限公司）看到了创新的思路和解决方案。鸿企数科采用5G+VR技术，通过对工厂、展厅、展馆等场地开展超高清的VR全景拍摄制作，把线下场景搬到互联网上。让全球的客户可以足不出户，就可以360度沉浸式云参观体验，给客户身临其境般的感受。

鸿企数科打造的VR云参观解决方案，可以和网站、小程序相结合，让

客户在电脑、平板、手机等多终端都可以参观体验。线下可以通过VR设备在展会或者企业内部展馆，让客户VR云游全国各地的工厂或者项目案例；线上可以通过网站、微信公众号、朋友圈转发、小程序、APP、微博、百度地图等多渠道展示体验。线上线下都可以使用，功能强大，运用广泛。

特别是和微信小程序结合，可以更好的展示公司的介绍、企业视频宣传片、产品展示、成功案例和工厂VR参观，还可以实现获取微信头像和访客手机号码（用户同意的情况下），帮助企业更精准的开展互联网营销和客户服务。

为了提升客户体验，鸿企数科还开发了新的技术，在VR全景漫游中加入动态视频拍摄和无缝融合制作，实现在VR场景中，真人出镜介绍公司、展示工厂动态的生产线，更好的展示公司的硬实力和软实力，给客户更好的现场感和沉浸式体验。

为了帮助企业提升海外客户的VR云参观体验，鸿企提供了中英文等多语言版本的VR制作，提供专业的外籍配音解说服务、海外高速云服务器运维、与外贸网站和平台相结合等技术手段，也可以通过Google进行推广，让外贸客户更友好舒服的体验，有效提升客户的信任和促进订单成交。

结合鸿企研发的VR加密访问系统，还可以实现业务员把工厂VR给指定的客户登录浏览或者加密浏览。还可以实现场景配音解说，为客户提供专业解说服务和导览参观，让客户更好的感受企业的实力和专业，提升客户的满意度。

为了更好地解决工厂生产线现场展示和验收工作，鸿企还为众多工厂提供VR全景结合视频直播，或者VR视频直播服务，帮助工厂实时展示生产线的运行状况，让外地客户，甚至是远在海外的客户都可以通过互联网远程实时看到生产线的运行情况，实现远程生产进度确认甚至是订单交付



确认工作，较少了差旅成本，大大提升了企业的服务效率。

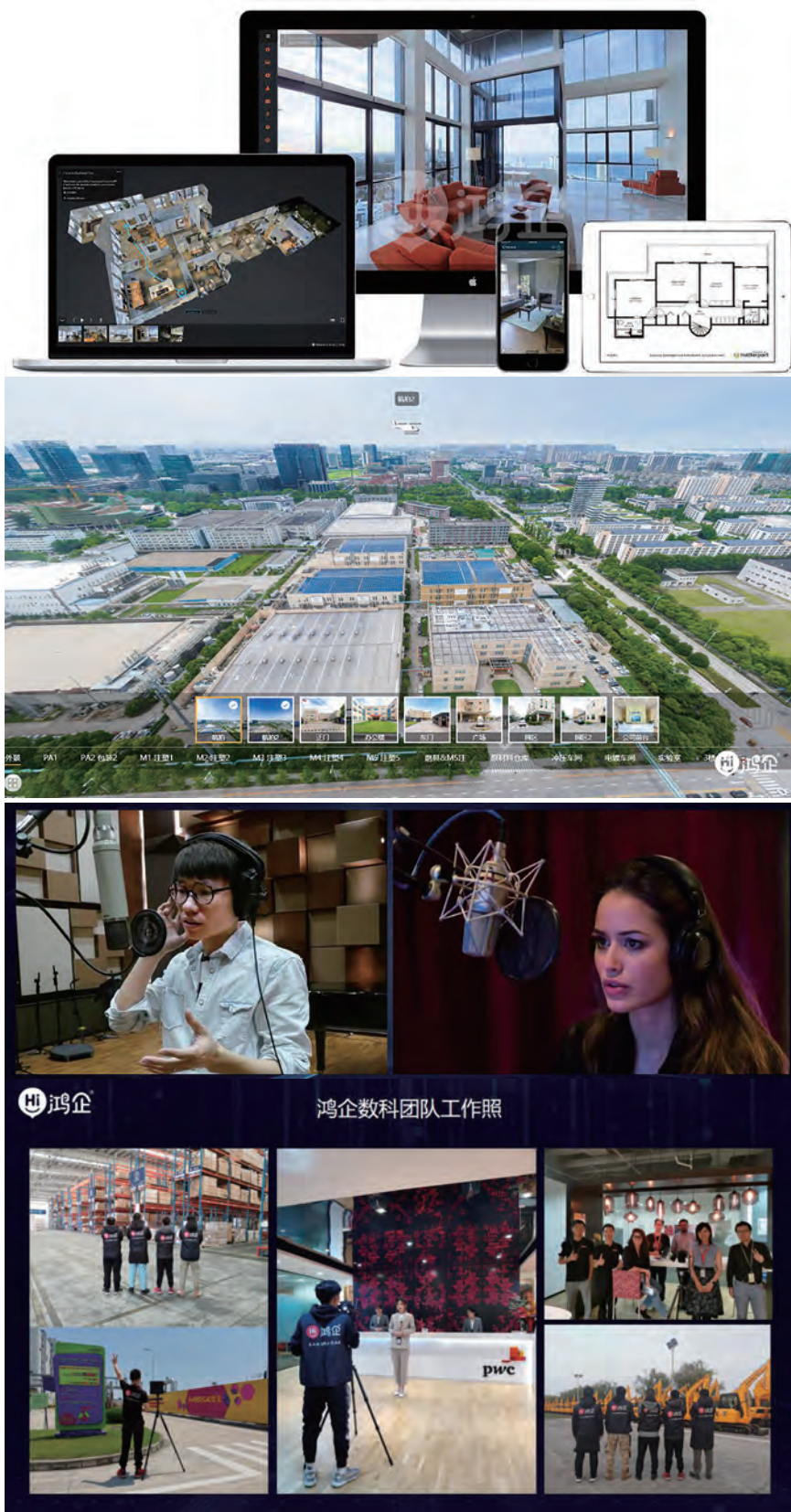
2022年，元宇宙火爆全球。元宇宙是一种通过虚拟现实（VR）和增强现实技术构建的超级虚拟世界，获得了一大批全球互联网企业的追捧。Facebook，腾讯、字节跳动等巨头也已摩拳擦掌，扎克伯格、马化腾等一众科技大佬为它站台，将其视为“互联网3.0”“互联网终极形态”的代名词。很多企业正在抢占“元宇宙”的先机。

鸿企公司推出了企业元宇宙VR数字展厅的服务，为众多企业打造虚拟数字展厅，帮助企业在云宇宙时代率先发力，通过VR数字展厅，展示公司实力、提升品牌形象，促进企业发展。

鸿企数科的创新VR数字化技术不仅仅广泛运用于工厂，还为学校、医院、房地产、旅游等各行各业提供数字化营销解决方案。鸿企凭借专业的团队服务和过硬的技术实力，赢得了包含世界500强的众多知名企业品牌和政府事业单位的信赖。

鸿企数科服务客户包含：保时捷、万科、凯德、龙湖、微医、晨光股份、上海交通大学、华东师范大学、上海财经大学、中国心血管博物馆、上海外滩、上海地震科普馆、巴比食品、拓邦机械、志特新材、科沃斯、易尚展示、扬力集团等。合作过的项目和客户布遍北上广深等全国各地，还为美国、法国、德国、意大利等跨国公司提供卓越的服务。

初春之时，乍暖还寒，虽然遇到困难和调整，方法总比困难多。让我们坚定信心，勇往直前，用创新和技术赋能，鸿图大展，共赢未来。



汪力成认为，全球正形成分布式的供应体系、制造体系。浙江的制造业企业应该以变应变，通过“走出去”实现产地多元化，充分利用好国际贸易规则，实现自身的高质量发展。

汪力成：全球供应链重构势不可逆，这两条路浙企一定要走好

全球供应链正在重构

今天我想谈谈全球秩序重构对中国民企的挑战、机遇和责任。

“百年未有之大变局”的核心或本质是什么？我认为就是全球治理结构的重构，未来谁来主导全球的治理秩序。

我们民营企业，更关心的是经济秩序怎么变。回顾一下中国加入WTO后的历史：2002年初以后，中国快速成为全球加工、制造中心，自此中国经济开始高速增长，创造了一个世界经济的奇迹。

但到了今天，在大变局的背景下，我们要看到这种日子、这种现象正在改变，其中最主要的一个标志就是——全球供应链正在重构。

一方面，中国原来以生产要素成本低廉而闻名，但随着中国经济社会的发展，我们的生产要素成本快速上升。所以，靠要素成本低廉来参与国际竞争的时代已经过去了。

而且我个人觉得，我们的要素成本上涨得快了一点。

当前中国正处在以成本引领的竞争策略转向兼顾技术质量的“性价比竞争”的转换过程中，我们的要素成本涨得太快，被一批国家如越南、孟加拉等抓住了机会，来承接劳动密集



型产业。

另一方面，新冠疫情暴发以后，世界各国都把供应链安全，上升到了国家政治、经济安全的高度。

大家形成了一个共识：今后不能在全球大分工，因为这个链条太长了，周期也太长了。大家认为缩短供应链的半径，是涉及国家经济安全的一个非常重要的方向，开始人为地推动供应链重构。

在未来，全球供应链要像过去那样由中国来承担所有制造加工环节的时代，已经过去了。

未来会形成一个分布式的生产体系或者制造体系。

不仅是中国，以泰国、越南为中心的东盟，以墨西哥为中心的北美，以摩洛哥、突尼斯为中心的北非，以印度、孟加拉、巴基斯坦为中心的南

亚地区，制造体系会起来。

当然，无论如何，中国的优势始终还是保持：中国有全世界最完善的细分行业，最高效的各行各业品种齐全的供应链；中国发达的民营、小微企业参与供应链环节，分工极细、效率极；中国人的勤奋高效及中国政府的服务效率全球无人能比。

所以中国的优势还会在，但是要像原来那样统统都由中国来组织，难度加大。

浙江民营企业的两条路

对于浙江企业，尤其是制造业企业而言，本身就处于参与全球供应链分工的关键时期，一定要高度重视全球供应链重构这件事。

按照原有模式，虽然很多企业100%的产品都卖给国外客户，或者



100%的产品都参与国际分工,但企业本质还是一家外贸企业,而不是一个国际化的跨国公司。因为它的资源并不是全球配置的,除了市场资源,其所利用的都是中国本土的资源。

全球供应链的重构,大势不可逆,只能顺势而为。

这种改变也不一定是坏事情,它会逼着我们在国内的产业往上游走,也会逼着很多企业从一个外贸出口企业真正转向国际化的跨国公司,进行资源全球配置。

所以,我们的头脑一定要非常清醒:全球疫情进一步加大了全球供应链重构的决心,这种重构调整,正在加速进行中。等,是不可能的。

浙江是民营经济大省、制造业大省、外贸出口大省,浙江的经济外向度非常之高。浙江省委省政府也非常重视全球供应链重构这件事情。

浙江参与国际大分工的企业,我认为有两条路可以走——

第一条路:自己在本部,往产业链的上游走。

不能老是要去生产低端的东西,浙江的土地、劳动力等各种生产要素成本,已经无法支撑继续用价格作为主要的竞争手段,而且我们完全有能力慢慢地往上走。

但是,原来已经生产十几年的产品,假如已经没有成本和价格上的竞争优势,我觉得你也不要轻易地把它丢掉,完全可以把最后一道或者最终产品转移出去,进行国际产能合作。

这条路径不是今天新出来的,也不是中国人发明的。我们中国改革开放的时候,全世界各个国家也是这样做的。

我们浙江的企业,尤其参与国际分工的,要加大研发力度,不要老是做一点苦活、赚一点小钱。即使做不到像美国那样占据产业链、价值链的最高端,也完全可以像日本、德国那样,占据每个产业链的核心环节。

第二条路:把越来越赚不到钱但国外还是有巨大市场的产品,通过产能合作的形式转移出去,即梯度转移,实现产地多元化。

我们有很多产业,在中国好像没地方可去了,但在有些国家还是填补空白的。

国际贸易纠纷最核心的逻辑,还是原产地政策。只要抓住了这一点,就不会被动。

而在国内本土,民营企业可以腾笼换鸟,去生产更高端的产品,或者生产产业链更上游的、附加值更高的产品,或者是韧性更强的产品。

在当前状态下,全球战略治理结构要变,全球形成分布式的供应链体系或者生产制造体系,已经是大势所趋。

对于我们企业而言,尤其是参与国际合作的加工制造业企业,应该主动“以变应变”。

这一步跨出去了,说不定外面的世界更精彩,企业也解脱了现在的困境,实现了产地多元化,可以充分利用好国际贸易的游戏规则,同时也在客观上为国家“一带一路”建设做出了贡献。(作者系浙江省工商联国际合作商会会长、浙商研究会名誉会长、华立集团董事长兼董事会主席,本文系汪力成在“后疫情时代全球经济趋势与展望主题研讨会”上的发言节选,由方臻子整理)

面对大变局,华立应该怎么做?

一、面对未知的未来,坚持底线思维,牢记危机意识。当下华立的发展逻辑是尽可能去做个“小而美”的企业,不要一味追求企业规模,而是通过资产盈利能力、技术创新、内生增长来实现持续的复合增长,使企业高质量发展。

二、大变局中坚定不移地坚持国际化、全球化。对企业来说,建立对冲机制是非常重要的。全球化资产配置越多,对冲的机会也越多。在疫情阻断的情况下,国内企业对境外投资的关注热度以及投资落户速度不减反增,事实也说明了许多中国制造业企业已经意识到了全球化经营、主动嵌入正在重构的全球供应链而不是仅仅“外贸出口”的重要性。

三、坚守实业,尤其是坚守制造业、聚焦实业。当代的企业如果失败,不是因为没机会,而是因为机会太多,所以更要耐得住寂寞,坐的了冷板凳。华立在未来很长的一个周期内,都会心无旁骛地聚焦在制造业以及围绕制造业的服务业这个“主航道”上。正是因为华立不是急功近利的企业,所以每次面对大风大浪,都能乘风破浪。

四、通过数字化赋能企业高质量发展。数字化转型、数字化赋能是传统制造业提升效益最有效的方式。通过数字化工厂建设及全过程管理数字化,彻底改变传统的生产制造方式和经营管理方式。

五、重视公共关系。积极建立健康良好的政企关系,共促经济发展。

六、保持定力,坚持长期主义。摒弃机会导向,坚持战略导向。

企业和员工,都要始终胸怀敬畏之心、谦卑之心、利他之心、感恩之心!

良好的关系就像一根纽带，能够缔结自身与周遭的力量，广结善缘，便可以从中得到幸福的回馈，源源不断地为创业者汲取力量，使企业得到滋养，并逐渐拥有强韧的生命力。

祝愉勤：创业就是构建美好关系

2003年春天，因为“脸上长满了痘痘”，我在杭州开了一家只有200多平方米的美容院，一不小心踏上改革开放后中国美业蓬勃发展的快车道，成为200多万家小家创业者中的一员；在之后的十余年里，成人之美，成为了我工作和生活中最重要的部分。

创业之前，我在浙江的一家财经媒体工作，当了13年的记者、编辑，工作可谓得心应手，但开一家小店却让我的人生突然变了样，与这个世界突然多了许许多多的链接：员工、顾客、同行、供应商、社区、政府……也因此而改变了我，“从此我不再是原来的我”。

有一天早上，我突然意识到，开一家小店，做一家企业，经历的种种事，遇到的种种人，都是人生的考验，考验创业者的心性、体力和毅力，更是考验创业者对关系的认知。在每一个关系的链接中，都寄托着希望、梦想、要求和回报，我逐渐认识到，如果以积极正向的姿态响应这份链接，就能获得积极的反馈，从而形成美好关系，企业就会逐渐产生“向心力”“凝聚力”，就会拥有强大的推动力；反之，链接就可能断裂，企业也会分崩离析。

所谓企业经营，其实就是努力地



《创业就是构建美好关系》
祝愉勤 著
中国友谊出版公司

经营与所有相关者的关系，用善意、好产品、美好的服务去链接他们，只有这样企业才能持续地成长，企业家才能拥有事业成功、家庭幸福、心灵愉悦的美好人生。

这本书的框架分6个部分：创业者和企业、和自己、和合伙人、和员工、和客户以及和同行的关系。创业路程结合心路历程，从点滴入手，阐述我对关系的认知。

“关系”的重要性，我是在2009年创业遭遇重大困境后才有了深刻的体悟，那段堪称绝望的岁月依然令我

刻骨铭心，也翻开了我的人生新篇章。

当时，员工动荡、客户投诉、合伙人的不同频、家人的不理解，企业陷入风雨飘摇之中，而我那正上初中的儿子由于缺乏父母管教沉迷游戏……人到中年的我，在工作和生活的双重压力下焦头烂额，濒临崩溃。

很多创业者想必都有过和我类似的境遇，因为企业经营不善，身心被难以言表的痛苦所淹没。

2009年的静博士正处于由个体向组织转变的重要节点上，而创始人的胸怀、思维和心态跟不上企业的发展

脚步，各种链接出现了问题，企业被迫停滞下来。

每年新创约15万家民营企业，同时每年又有10多万家倒闭，有60%的民企在5年内破产，有85%在10年内死亡，其平均寿命只有2.79年。在这速生速死的创业浪潮之中，很多都是跨不过“个体向组织转变”的这道坎。

在一家企业里，没有愿景、使命、价值观和目标，创业者没有承担起让企业活下去的基本责任，干部与员工不能够相互包容，顾客和同行对企业没有认同感，合作伙伴间失去了信任与理解，如果还得不到亲人支持，那么在工作中就会失去自我，恶劣的关系就变成了手镣和脚铐，身处其中，你体会不到快乐、欣赏、支持、鼓励、愉悦等美好的感觉，只会感到窒息般的痛苦，想要拼命挣脱。即便资金再充裕，创业项目再有前景，没有良好关系的浸润，团队的分崩离析仍在所难免，创业者个人的能量会渐渐消耗殆尽，企业经营失败也就不足为奇了。

在过去十几年里，我所看到因关系恶化而导致的悲剧，实在不胜枚举。眼见，曾经情比金坚的夫妻分道扬镳；眼见，曾经患难与共的兄弟姐妹各奔东西；眼见，曾经踌躇满志的志士众叛亲离；眼见，曾经翻云覆雨的枭雄银铛入狱……

就创业者这一独特的群体而言，大多具有超越常人的坚韧品质，但过于强大的自我意志力也往往会压缩身边的自由空间，给人无形的压迫；而创业过程中的利益纠纷，则往往会成为矛盾激化的导火索。有时，仅仅是一时的情绪波动或细小的误解，都会摧毁并不牢固的

关系，变得一发不可收拾。

不少创业者以无比的热情和勤勉投入工作，拥有无可挑剔的品德和卓越的能力，对企业和行业怀有深厚的责任感，却在处理自身与他人的关系时极度笨拙，甚至采用不屑的态度与漠视的方式来应对关系中出现的危机。

我常常会想到一位朋友，在一次聚会后，瘦瘦的他站在萧飒秋风中，眼神里充满落寞，用沙哑低沉的声音叹息：“就算我成功了，也没有人会为我鼓掌。”瞬间令我感到刺骨的寒意和深切的警醒。一个无人跟随的将军岂能赢得凯旋，一个无人爱戴的领袖岂能收获胜利，一个无人支持的企业经营者岂能摘取成功的果实？

人与人的关系，犹如一条隐形绳索，日常看不见摸不着，却又真实地存在着，并在我们的生命里时时刻刻发挥重要的作用。在创业过程中，关系不像产品、服务、资金、品牌、技术、政策等要素般显而易见，却无疑是最为核心的关键之一。做事之前，先学做人，再伟大的事业都是人做出来的，而关系的本质便是人与人之间的链接，它会分化成你的日常语言、行为、习惯、决策，成为你最终呈现的真实存在。

我很渺小，从护士到秘书到记者再到创业者，一路走来并不是一个关系达人，更不是一个巧言令色之人，性格也偏倔强。但命运给人带来挫折和艰难，也同时赐予感召和启迪。

在创业的过程中，让我深刻感知：企业要有所成就，便离不开命运相连的核心团队，少不了员工的努力，以及在背后默默支撑的良师诤友、手足亲朋，更重要的是需要广大客户和同

行的认同和支持，乃至整个社会环境的助力。作为创业者，就必须链接各种关系，并持续地致力于改善这些关系。而在这些链接中，自己和自己的链接尤为重要，找到自我，和谐共存，活出精彩，方能和合伙人、家人、员工、客户和同行，同频共振。

良好的关系就像一根纽带，能够缔结自身与周遭的力量，广结善缘，便可以从中得到幸福的回馈，源源不断地为创业者汲取力量，使企业得到滋养，并逐渐拥有强韧的生命力。而企业的愿景、使命、价值观是形成这一切良好关系的最大公约数。

创业是一场修行，反思过去，修在当下，成就未来。正因品尝过关系不融洽带来的苦果，静博士才开始重新定位企业，立志成为“美丽健康使者的创业平台”，鼓励员工在企业中以创客的身份实现自身价值；静博士人是“客户全生命周期的健康颜值管家”，帮助客户健康美丽是我们的使命。而作为面向同行、面向未来的浙江爱我(AIWO)科技有限公司，明确定位“打造中国美业产业互联网平台”，致力于推动中国美业的门店一起走向成功。

企业要搭建良好的关系何等艰难，绝非一日之功，“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。

在本书中，记录了我作为一个创业者的亲身经历、所见所闻和点滴感受，希望能给后来者一些借鉴与裨益。

我们希望用一条美好的关系链，把人串起来，从中感受到“在一起更美好”。(本文摘自《创业就是构建美好关系》·前言，作者祝勤系静博士美业集团董事长) 7

复原力是指人遇到打击以后快速恢复的能力。其实企业也一样，不可能一帆风顺，总会遇到这样那样的打击。疫情使很多企业受到了沉重打击，考验着企业的复原能力。

宋志平：疫情下如何提高企业的复原力

2017年我写过一篇文章《企业的格局和能力》，文章里讲了两个问题：一是格局，企业领导者的格局有多大，企业就能做到多大，最重要的是讲了作为领导者应该有的格局；二是能力，这里的能力不是指管理能力和经营能力，而是指一些做企业的特殊能力。当时我提出五种能力：捕抓力、整合力、创新力、承压力、复原力。

新冠肺炎疫情暴发之后，我又写了一篇文章，我说其实在疫情面前有三种“力”非常重要，就是处理特殊问题的能力。风调雨顺的时候，可能大家的日子都好过，不一定需要这些能力，但是如果遇到像新冠疫情这样的问题，企业就需要具备处理特殊问题的能力，这三种“力”是指应对力、抗压力和复原力。

应对力就是一件事情发生后，我们能积极去应对，能找到更好的解决办法和生存办法。如疫情期间，餐饮业通过接更多的外卖订单渡过难关，有很多企业转产做医疗防护用品等。在困难的情况下，企业不应停在原地观望，也不要坐以待毙，应该寻找机会，采取一些应对措施。2021年春节前我去格力调研，疫情发生后，格力就开始做口罩，而且口罩业务做得还很不



错。格力是做白色家电的，特殊情况下转产做口罩，其实这就是企业的应对力，企业应该有这种能力。

抗压力也就是承受力。以前我们讲得比较多的是压力测试，我们当然不希望疫情发生，但它毕竟来了，这个时候对于每个企业来讲就是一场压力测试。企业如何应对？如何渡过难关？疫情下每个企业都面临着非常大的压力，不管是大企业还是小企业。我过去做董事长多年，特别能理解现在大家面临的压力。

企业面临这样的压力该怎么办？在这个问题上，我想跟大家说一说自己的体会。大家有时候会问：“宋总，

您这些年有没有遇到过大的问题？”其实，做企业这么多年，我一路上都曾遇过问题。大的问题，像亚洲金融危机时，我在北新建材做董事长；“非典”时，我是中国建材的一把手；2008年金融危机发生时，中国建材已在香港上市……其实一路上遇到不少困难。

我有自己的困难观。一是困难是客观的，它一旦来了，就摆在那里。我们要看到这些困难的客观性，要把心态放平，要知道大家都面临着同样的困难。二是到了最困难的时候，困难也许就快过去了。我们讲否极泰来、黎明前的黑暗，大概指的就是这个意思。所以在最困难的时候，企业应该咬牙熬过去。三

是要积极去解决困难，不能因为困难是客观的，就消极对待，我们要用积极的心态对待困难。没有解决不了的困难，新冠疫情来势汹汹，但我们国家发挥优势，基本把疫情控制住了。

复原力是指人遇到打击以后快速恢复的能力。其实企业也一样，不可能一帆风顺，总会遇到这样那样的打击。疫情使很多企业受到了沉重打击，考验着企业的复原能力。

我想重点讲讲复原力。企业如何复原？大家现在压力很大，一边防控疫情，一边复工复产，对于未来也有各种各样的看法。大家都知道这样一些常识：对病人的康复来说，心情很重要，必须保持好的心情，这可能是战胜困难的前提。企业也一样，要看到成绩、看到光明，保持积极乐观的心态。此外，病人想尽快康复就得锻炼。企业也一样，要早点行动，积极复工复产。2021年年初，浙江、广东的一些企业复工复产得很快，第一时间用了各种各样的方法，比如包机、包专列等把务工人员请回，下了很大功夫。这就是复原力，企业要立足于行动。

大家经常会问我：“宋总，过去您遇到困难的时候是怎么做的？”2006年中国建材在香港上市，因为水泥重组，股价一度涨到39港元，当时发公告要发3亿H股，本来计划融资约120亿港元。后来遇到金融危机，市场对中国的基础建设不看好，中国建材的股票价格从39港元降到1.4港元。怎么办呢？我每天都去中国建材股份有限公司的办公室鼓励大家。我说：“我们的企业是不错的，没那么糟糕，现在因为遭遇了金融危机，有人卖空我们，我们知道自己企业的情况，所以大

家还是要有信心。”金融危机过去后，中国建材的股票价格很快就升上去了，在那个低位上抄底的人也赚了钱。

当年我推动整合南方水泥，正在整合苏浙沪一带的水泥企业时，金融危机来了，当时与基础建设紧密相关的水泥厂受到很大影响。没活干怎么办？我就在杭州把水泥厂的负责人召集起来，进行整合优化方面的培训。我说：“外边雷声隆隆，室内书声琅琅，这个时刻我们要下一点功夫，学习培训，整合优化，苦练内功。”有媒体采访问道：“宋总，您觉得这个日子应该怎么过？”我说：“问题不大，政府会投资拉动经济。”果不其然，过了一段时间，政府就出台了经济刺激计划。有人问道：“您怎么知道政府会拉动经济？”我说：“我是凭着规律推测，因为大家都要活下去。”

我和大家一样，几乎每天都会关注疫情变化，也会关注道琼斯指数等信息。这个时候，我们很多人容易受负面新闻的影响，类似“黑天鹅”“灰犀牛”这样的说法听多了，实际上用处也不是很大，如果经常听会使我们的压力越来越大。现在我国在推动新基建，也是在想办法拉动经济。我们下一步还是要积极拉动投资来提升经济。

这三种“力”，是我的困难观，也是我多年来的体会，在这儿分享给大家。我讲这些是要勉励大家，遇到困难哭没用，而且不能哭，做企业哪有不遇到困难的？重要的是努力克服困难。

那么，眼下企业应做好哪些工作？我认为现阶段，企业应做到“四个紧盯”。第一，紧盯疫情。中国企业有两个市场：一个坐拥14亿人口的国内大市场和一个我们经营了多年的国际

市场。尽管在一些国家贸易保护主义抬头，但我们的国内和国际市场还是很大的。第二，紧盯市场。即使情况再糟糕，企业还是要想办法去开拓市场，还是要盯住订单。企业要把抓住市场当作重要的事情，要在做好各项防疫措施的基础上尽早复工复产，进行防护型的复工复产、无接触型的复工复产，这是现在大家要做的。第三，紧盯产业链。企业要盯住上下游，盯住整个供应链、产业链，要做非常细致的工作。不像在过剩的情况下，在买方市场上有钱就能买到东西，这个时候可能供应链上会发生一些问题，比如有的企业没复产，或者有些产品很紧俏，导致产生价格压力，企业要把价格压力传递出去，确保企业良性运转，这点也非常关键。第四，紧盯资金链。资金是企业的血液，现金为王。这个时候，无论如何都要捍卫资金链。政府在贷款、保险、税收等方面先后出台了一些优惠支持政策，比如减少利息、租金缓交免交等，企业一定要用好这些政策。

另外，要将上下游的资金很好地联系在一起，大家共同渡过这一关。大企业要支持中小企业，国有企业要支持民营企业，让更多的企业渡过难关。大企业这个时候也做不到独善其身，事实上每个大企业都有很多外包给中小企业的业务，如果中小企业活不下去，大企业也活不好，这是一个系统问题，大家应该互相帮助，这个时刻企业间尤其应该这样做。（本文节选自宋志平新作《新机与新局：珍藏版》，有删节，作者系中国企业改革与发展研究会会长、中国上市公司协会会长，原中国建材集团有限公司董事长）7

社会责任报告披露、环保投入与企业绩效的实证研究

——以重工业上市公司为例

◎文 / 曾海芳 汪漪 周慧婷 孙慧慧

【摘要】环境污染已经成为公众关注的热点问题，企业应该顺应时代新形势，意识到“环保投入”将成为企业可持续发展的生命线，企业应该承担社会责任尤其是保护环境的责任。本文对社会责任理论基础下的环保投入对企业绩效的影响进行相关的实证分析，得出研究结果，据此提出对企业、政府、社会相关的政策建议。

一、问题提出

党的十九大报告提出要实行生态保护制度，各项政策都体现了对于环保的重视。企业作为经济发展的主体，尤其是重工业行业的中小企业，在经济生产的活动过程中或多或少会造成污染，因此重工业企业需要承担起社会责任，加强披露社会责任报告，促进可持续发展。所以，“环保投入”就显得尤为重要，环保投入在一定程度上体现了企业承担社会责任的程度，环保投入的多少影响重工业企业的社会效益与企业形象，通过减少污染物的排放、投放使用环保设备等相关措施保护生态环境；同时作为一项企业的投入也会影响企业的经济效益。

基于上述分析，本研究重点关注

以下问题：首先企业加大环保投入对于企业绩效是否有正面影响；其次环保投入对于当期企业绩效的影响如何，对于长期企业绩效的影响是否又有所不同；最后，把社会责任报告披露作为调节变量，即企业对于社会责任信息披露的完整度，对于环保投入对企业绩效的影响是否有调节作用。

二、理论分析与研究假设

（一）环保投入与企业绩效

本文将环保投入定义为企业用于保护和改善生态环境、治理环境污染、修复环境资源等方面资金投入的总额。针对重工业上市公司的环境披露状况，环保投入主要有环保设备维护费、各项环保专项资金、环保基金、环境污染监测费、排污费、绿化费等。

关于环保投入与企业绩效之间的关系，学界持有三种不同的意见：环保投入对企业财务绩效的影响正相关；环保投入对企业财务绩效的影响负相关；环保投入对企业财务绩效的影响不相关。

国外的相关研究中，Goll 和 Rasheed (2004)^[1]通过社会审计和调查问卷来研究整体环境、环保投入和企业绩效之间的关系。他们认为这

三三个变量之间是呈现了正相关的关系。Margarita Tsoutsoura (2004)^[2]通过分析美国 500 家企业的财务报告，从而得出结论，环保投入与企业绩效呈现正相关关系。

国内的相关研究中，肖序和王军莉 (2006)^[3]研究发现，企业在环保方面如果做好功课，不仅可以减少成本的花费，还可以持续推动企业的发展。臧秀清、邓洪丞 (2013)^[4]通过研究国内重污染行业来分析环保责任与企业价值之间的关系，他们得出的结论是两者呈现正相关关系，但是环保投入对企业价值的影响并不是在短期内就可以体现出来的，而是存在一定的滞后性。陈旋和何林涛 (2017)^[5]以 16 类重污染企业为研究对象进行实证研究，结论表明环境绩效的改善能够使经济效益提升，同时经济效益增长也会增强企业环境绩效，两者之间互相影响，呈现出正相关关系。

环保投入作为企业的一项投资，在一定意义上是在对成本进行“减法”。第一，环保投入的增加使得企业履行社会责任，对于保护环境方面的投资使得企业对于环保事业的重视，也有利于企业维系、稳固和利益相关者之间的关系，也让企业可以免遭相关的



管制与诉讼成本。第二,环保投入有利于改善环境污染的情况,在环保方面投入的增加,必然会使得企业为了节约成本而做出相应的调整。例如提高有限资源的使用率、控制原材料的成本。第三,由于环保事业得到公众的关注,因此企业的一举一动都影响着大众的看法。企业加大环保投入是在树立良好的形象,通过公关的宣传,潜移默化地影响大众对于企业的看法。当消费者发现企业为环保事业所做出的贡献后,会有一种积极的心理暗示,他们会认为该企业是一个优秀可靠的企业,是履行了可持续发展战略的企业,因此会有选择性地支持该企业的事业、商品、经济活动,从而在一定程度上促进企业的发展。因此,本文提出假设:

H₁: 企业环保投入对当期企业绩效产生正面影响。

由社会责任理论来看,企业在各方面履行职责,承担责任便会形成一种声望,这种声望就像是一种信号,利益相关者与企业形成了纽带关系,这种信号潜移默化的影响着这种纽带关系。在可持续发展理念中,企业承担保护生态的责任有利于企业的良性发展。尤其是与环境关系更加密切的重工业企业,重工业对环境造成的压力与污染相比于其他行业而言更多。与社会可持续发展也密切相关,重工业企业对于环境的投入、污染的治理、社会责任的承担,更容易影响到利益相关者的观念。但是,由于成本效应与收入效应之间存在的对弈,企业的前期环保投入受到多种因素的影响,例如政策的要求、公众的期望。企业

环境责任的承担对企业财务绩效的影响并不是立刻产生的,只有当环保投入达到一定的额度之后,形成一种“滚雪球效应”,它的社会效益和经济效益才能与日俱增。也就是说前期的环保投入并不能立刻在当期财务绩效中体现出来,而经过几期以后才会有显著作用。因此,本文提出假设:

H₂: 企业环保投入对企业绩效的正向作用存在一定的滞后性。

(二) 企业的社会责任报告

企业肩负起社会责任是对与企业有关的利益相关者、消费者、社会等负责的体现,企业要遵循法律法规,规范自身经济行为,同时维护员工的权益,投身公益事业,在保护生态环境、合理利用有限的资源上奉献出自己的一份力。社会责任对企业可持续发展能够起到一定的制约和推动作用,企业如果认真履行社会责任,就能有效提升自身的社会效益、经济效益及环境效益,从而推动企业稳定持续发展^[7]。实践所提倡的可持续发展战略的体现,是为了找到经济效益与社会效益的平衡点。

我们通常认为,企业社会责任意识的体现之一是社会责任报告书,大部分企业以数字和文字叙述相结合的方式披露环境会计信息。对于重工业企业来说,披露内容还应该包括与环保有关的环保相关税费和环保拨款、环保方针、理念等。重工业企业在社会责任报告书中对于环保投入披露的完整程度,在一定程度上会影响大众对于其形象的印象,从而潜移默化影响对于其产品、服务的购买和满意程度。这有利于树立企业的优质形象,

表现出企业对于环保事业的重视,对于环境的保护。由此可以提升企业的整体实力,吸引更多的消费者,在一定程度上也会促进企业的销售,提高企业的财务绩效。因此,本文提出假设:

H₃: 社会责任报告披露对环保投入与滞后期企业绩效的正向关系起到调节作用。

三、研究设计

(一) 数据来源

本文着重选取了重工业行业,通过利用国泰安数据库、锐思数据库、巨潮资讯网等获取相关信息,最终手工整理收集到75家重工业行业的上市公司,以2009-2018年重工业上市公司公布的环保投入额为样本。利用EXCEL整理数据,利用SPSS22.0将收集到的数据进行分析,以探索环保投入与企业绩效之间的关系。同时在研究前,对数据进行了筛选:

(1) 保证所有样本公司在经营期间是持续经营的,且各项指标都是完整的;

(2) 剔除出现ST、*ST的企业;

(3) 剔除未披露环保投入数据或者环保投入数据有缺失的企业。

(二) 变量选取

1. 被解释变量

本文在衡量企业绩效上,选取了盈利能力(ROA)这一项指标即“净利润/总资产平均余额”。

2. 调节变量

本文将社会责任报告的完整程度(Conde)作为衡量社会责任报告披露的变量,本文把社会责任报告的完整

程度分成四个等级：（1）上市公司具有社会责任报告，并且在社会责任报告中披露了具体详细的环保投入信息；

（2）上市公司具有社会责任报告，但是没有给出具体相应的环保数据，只是用文字简单地描述了情况；（3）没有社会责任报告，但是在财务报表中披露了有关环保投资的数据；（4）既没有披露社会责任报告，同时财务报表中也没有相关数据。分别赋予1,0,6,0,4,0四个值。

3. 解释变量

本文的解释变量主要是环保投入。企业环保投入的数据可以从企业年报、社会责任报告书中获得，一部分是在财务报告的附注中进行披露，一部分是在社会责任报告书中进行了文字整理。

本文综合多种文献对于环保投入的定义，最终选取了企业年度环保投入额与公司年末总资产的比值作为环保投入的定义。关于环保投入的范围界定，主要是指企业用于保护环境、改善生态环境、防治污染、资源修复等资本化投入和费用化投入的总和。其中也包括环保设备的购买与维修、绿化费、排污费、清洁生产费用、对环保所做的慈善事业与基金投入等。由于环保投入范围与定义没有明确的规定，企业对于环保投入的披露不同，因此主要是通过查阅企业年报进行手工整理。

4. 控制变量

结合众多学者的有关研究而得出，本文筛选了以下影响自变量和因变量的变量作为控制变量：财务杠杆(LEV)、公司规模(SIZE)、股权性质(OWNER)、

表1 各变量描述统计分析

	N	最小值	最大值	平均数	标准偏差
EI	750	.0003829750	.0399479250	.008030850773	.0069750037949
ROA	750	-.111991	.114195	.01097048	.034456873
Conde	750	0	1	.5460	0.465876
LEV	750	.170233	.757087	.51366650	.131426159
OC5	750	.2161	.9505	.647935	.1532759
OWNER	750	0	1	.69	.406
SIZE	750	22.21658606	27.04036734	23.9705630320	1.18111878757
有效的 N	750				

表2 重工业企业环保投入对企业绩效影响的变量指标 Pearson 检验

	EI	ROA	LEV	SIZE	OWNER	OC5	Conde
EI	1						
ROA	-.018*	1					
LEV	-.083	-.300*	1				
SIZE	.124**	.338**	.447**	1			
OWNER	.085	.019	-.127**	.083	1		
OC5	.149	.244*	.081	.591**	.361**	1	
Conde	.326	0.066	.074	.189**	-.079	.079	1

说明：* 在 0.05 水平（双侧）上显著相关，** 在 0.01 水平（双侧）上显著相关。

股权集中度(OC5)

（1）财务杠杆(LEV)

企业绩效会受到财务杠杆大小的影响，本文选用资产负债率这一指标来衡量财务杠杆，企业的负债比重应当维持在一定水平，不应该过高或者过低。

（2）公司规模(SIZE)

公司规模的大小会影响企业绩效，总体而言，企业的规模越大，资源配置越好，规模较大的企业拥有更完善的组织结构，有利于扩大生产能力，财务绩效越好。但同时规模越大，各项支出较多，人员管理难度加大，这也会影响到企业的绩效。因此公司规模也是必须考虑在内的变量，本文选用公司期末总资产的自然对数作为衡量公司规模的指标。

（3）股权性质(OWNER)

本文将企业分为国有企业与非国

有企业，是一个虚拟变量。用1表示国有企业，0表示非国有企业。国有企业意味着需要承担更多的社会责任，有更严格的规章制度和公司治理体系。

（4）股权集中度(OC5)

本文选取企业前五大股东的持股比例作为股权集中度的衡量定义。股权越集中，对于环保投入就会加大力度，有利于企业更快地做出决策。如果股权不集中，那么股东个人的私欲就会影响企业整体的发展。

（三）模型构建

（1）环保投入对当期企业绩效影响的模型

$$ROA_t = c + \beta_1 EI_t + \beta_2 LEV_t + \beta_3 SIZE_t + \beta_4 OWNER_t + \beta_5 OC5_t + \varepsilon \quad (4.1)$$

（2）环保投入对企业绩效的正面影响的滞后性的模型

$$ROA_t = c + \beta_1 EI_{t-5} + \beta_2 LEV_t + \beta_3 SIZE_t + \beta_4 OWNER_t + \beta_5 OC5_t + \varepsilon \quad (4.2)$$



表3 重工业企业环保投入对企业绩效影响回归结果

模型	非标准化系数		标准化系数	T	显著性	共线性统计资料	
	B	标准错误	Beta			允差	VIF
1	(常数)	0.089	.043		2.485	.000	
	EI	-.097	.054	-.042	-.842	.053	.944 1.059
	LEV	-.251	.338	-.104	-.742	.461	.593 1.686
	SIZE	-.125	.046	-.466	-2.718	.009	.400 2.497
	OC5	-.013	.333	-.182	-3.002	.000	.452 2.215
	OWNER	.283	.178	.188	.589	.017	.842 1.187
R ² =.351, 调整后 R ² =.314							
F=15.471**							
Durbin-Watson=1.869							

说明: 预测值: (常数); **表示在1%水平上显著

表4 重工业企业环保投入对企业绩效滞后性影响回归结果

模型	非标准化系数		标准化系数	T	显著性	共线性统计资料	
	B	标准错误	Beta			允差	VIF
1	(常数)	9.072	1.346		7.485	.000	
	EI	.037	1.027	.045	.542	.041	.986 1.013
	LEV	-.241	.248	-.121	-.710	.477	.573 1.177
	SIZE	-.399	.056	-.766	-5.718	.002	.578 2.323
	OC5	-.006	.005	-.189	-1.052	.037	.873 2.081
	OWNER	.083	.173	.058	.576	.019	.949 1.045
R ² =.410, 调整后 R ² =.365							
F=9.044**							
Durbin-Watson=2.036							

说明: 预测值: (常数); **表示在1%水平上显著

(3) 社会责任报告披露对二者关系的调节作用

$$ROA_t = c + \beta_1 EI_{t-5} + \beta_2 LEV_t + \beta_3 SIZE_t + \beta_4 OWNER_t + \beta_5 OC5_t + \beta_6 Conde_{t-5} + \beta_7 Conde_{t-5} * EI_{t-5} + \varepsilon \quad (4.3)$$

四、实证分析

(一) 描述性统计分析和相关性统计分析

表1是对各变量进行描述性统计分析的结果,从表中可知:环保投入(EI)平均数是0.008031,标准差是0.00698,可知重工业行业的上市公司

环保投入的大小存在明显差异,环保投入强度不高。盈利能力(ROA)平均数是0.01097048,盈利能力的标准差是0.033457,这说明不同重工业上市公司的盈利能力有所不同,在不同时间企业财务绩效也不同。从相关性统计分析表2来看,环保投入(EI)和资产收益率(ROA)在5%水平上呈现显著负相关关系;而环保投入(EI)与企业规模(SIZE)在1%水平上显著正相关。

(二) 回归分析

1. 环保投入对当期企业绩效的影

响回归分析

为了验证假设1,环保投入对企业绩效的正向性影响,选取了2009-2018年的数据对第一个模型进行检验。从表3可知,环保投入对当期企业绩效回归系数为-0.097,呈负相关关系,并且P值大于0.05。这说明假设1不成立,环保投入对当期财务绩效不呈正相关关系,而是呈负相关关系。环保投入越大,企业资金也许并不是应用于生产性投入,因此降低了企业绩效。

2) 环保投入对企业绩效的正面影响的滞后性回归分析

为了验证假设2,选取了2009-2013年环保投入的数据和2014-2018年企业

绩效数据,从而对第二个模型进行滞后性的检验。从表4发现,环保投入对企业绩效回归系数为0.037并且是显著的。说明环保投入对企业绩效具有正面促进作用。但是这种促进作用在短期不能马上体现出来,而是存在一定的滞后性。由此可见,假设2成立。

(3) 交互项的调节效应分析

表5验证了社会责任报告披露因素对于环保投入对企业财务绩效影响的调节效应,由表中可知,调整后的R²为0.356,F检验值为11.037,说明拟合度较好,具有统计学意义。Conde*EI的回归系数是37.025,并且具有显著性,说明社会责任报告披露因素的介入对于环保投入对企业财务绩效影响具有显著相关性,并且有很强的正向调节作用。所以H3假设成立。

五、结论

本文主要是通过研究重工业上市公司样本数据,经济理论与实证分析相结合进行探究,在社会责任理论基础上研究环保投入对企业绩效的影响,由此得出以下结论:

(1) 环保投入对企业绩效在短期内呈现负相关,这主要是由于企业在短期内加大环保投入后,在一定程度上会使得企业的成本增加,以此相关的管理费用也会相应增加,导致环保投入在短期内对企业绩效产生不利影响。

(2) 环保投入对企业绩效的正面影响具有一定的滞后性,并且是有显著作用的。因此环保投入对企业绩效的影响从长期来看,是起到了积极推动的作用。由于企业加大环保投入,肩负起社会责任,承担了有关义务,树立了良好的形象,节省资源,提高资源利用率和创新生产技术,节约相关的成本,对企业财务绩效产生了正面的推动作用。

(3) 社会责任报告披露对环保投入与滞后期企业绩效的正向关系起到调节作用。披露越完整表示投入的环保投资越详细,公众能够更多了解到企业的环保意识和环保贡献。会潜意识认为该企业勇于承担社会责任,对社会贡献多,同时会倾向于购买该企业的产品或服务。(本文系浙江省高校重大人文社科攻关计划项目“浙江企业在非洲的社会责任传播机制构建研究”(项目编号2018QN068)的阶段性成果。作者曾海芳,浙江传媒学院新闻与传播学院副教授,硕士生导师;汪漪,浙江传媒学院硕士研究生;周慧婷,浙江传媒学院硕士研究生。) 7

表5 交互项的调节效应分析

模型	非标准化系数		标准化系数	T	显著性	共线性统计资料	
	B	标准错误	Beta			允差	VIF
1	(常数)	8.792	1.432		7.485	.000	
	EI	16.034	1.031	.043	.541	.041	.956
	LEV	-.224	.242	-.122	-.712	.465	.567
	SIZE	-.365	.034	-.756	-5.733	.002	.587
	OC5	-.011	.006	-.187	-1.012	.033	.845
	OWNER	.081	.177	.054	.534	.021	.923
	Conde	3.014	.145	.043	.656	.004	.645
	Conde*E I	37.025	.156	.087	.755	.025	.604
R ² =.423, 调整后 R ² =.356							
F=11.037**							
Durbir-Watson=2.031							

说明: 预测值:(常数); **表示在1%水平上显著

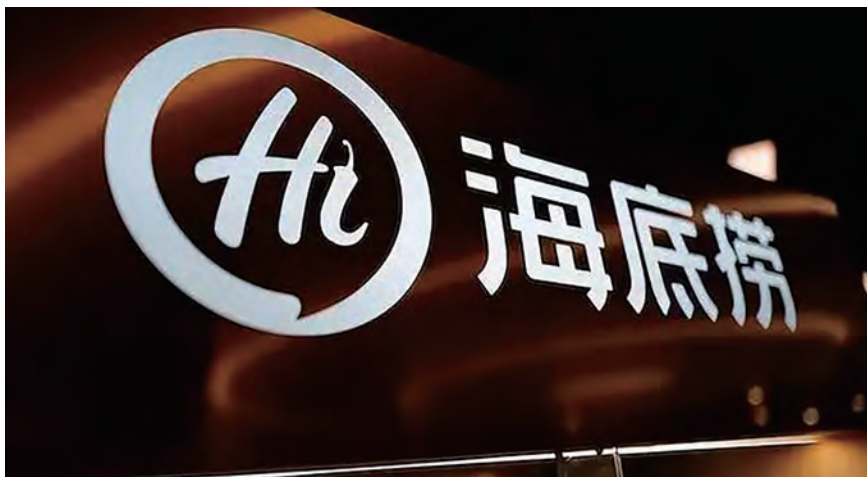
参考文献

- [1] Goll and Rasheed. The impact of environmental regulation on the competitiveness in the German Manufacturing Industry - a comparison with other countries in the European Union[J]. Journal of Cleaner Production, 2004, 13: 733-74.
- [2] Tsoutsoura, M. Corporate Social Responsibility and Financial Performance[J]. University of California at Berkeley, 2004. 43(3): 502-518.
- [3] 肖序, 王军莉. 企业如何实现环境业绩与经济业绩的双赢[J]. 郑州经济管理干部学院学报, 2006(4): 12-14.
- [4] 臧秀清, 邓洪丞. 环保责任与企业价值关联性研究——基于分布滞后模型的重污染行业证据[J]. 财会通讯, 2013(9): 93-95.
- [5] 何林涛, 陈璇. 重污染企业经济绩效与环境绩效关系的实证研究——基于联立方程组模型的分
- 析[J]. 上海管理科学, 2017, 39(06): 95-101.
- [6] 封之远, 王旭程, 陈美兰, 周晖杰. 企业社会责任与公司风险的实证分析[J]. 宁波大学学报(理工版), 2019, 32(06): 98-102.
- [7] 何艳. 企业社会责任与可持续发展探析[J]. 企业科技与发展, 2019(05): 237-238.
- [8] 陈煦江. 企业社会责任对企业价值的影响——基于沪深股市的面板证据[J]. 科学经济社会, 2009(2): 81-86.
- [9] 陈霞, 许松涛. 环境规制与上市公司企业价值[J]. 会计之友, 2015(24): 54-58.
- [10] 刘常青, 崔广慧. 新会计准则实施后环保投资对企业价值的影响——基于重污染行业上市公司的经验证据[J]. 财会研究, 2016(11): 40-45.
- [11] 唐国平, 李龙会, 吴德军. 环境管制、行业属性与企业环保投资[J]. 会计研究, 2013(6): 83-89.

海底捞当前面临的困局，可以说有着餐饮业发展的普遍共性，也是百亿营收企业跨入千亿俱乐部过程中普遍面临的瓶颈问题

海底捞：从“百亿营收”到“千亿俱乐部”的魔咒

◎文 / 屈丽丽



早在两年前，吃货大陆创始人洪七公在接受记者采访时就表示，“海底捞的挑战不是接班人，而是资本市场对市值的要求跟企业发展增速天花板之间的矛盾。2019年海底捞巅峰市值达2000亿港元，市盈率近百倍后，如果想继续维持这样超高市盈率，将极为困难，而且为了维持资本市场要求的增速，海底捞极有可能会出现动作变形，这是最大的风险。”

两年后的今天，海底捞在经历了极速扩张之后，市值从4500亿元的巅峰直线跌落，截至2022年3月8日股

市收盘，海底捞的市值降至814.92亿元。跌幅超80%，蒸发近3700亿港元。

就在几天前，海底捞发布了盈利预警，2021年海底捞全年收入预计超过400亿元，同比增长超40%。但与此同时，海底捞出现了其上市以来的首次亏损，2021年海底捞净亏损约38亿元至45亿元。而此前三年，海底捞的盈利合计约43亿元。这意味着，2021年全年亏损，将亏出海底捞此前三年的利润之和。由此，净利亏损、大规模关店、股价下滑、市值蒸发、高层换血，海底捞进入了一个战略大

调整的关键时期。

事实上，海底捞的经历也是百亿营收企业跨入千亿俱乐部过程中普遍面临的瓶颈问题。那么，对更多企业来说，到底如何看待从“百亿营收”到“千亿俱乐部”的魔咒，在这一时期，企业的战略关键又是什么？海底捞做对了什么，又做错了哪些？海底捞的护城河是否尚在？在重修护城河的过程中，有哪些因素需要重新纳入考量？

1. 误区

海底捞做错了什么？

洪七公认为，“海底捞的关键问题不在主营业务，从头到尾都源自市值的压力，老想着用产值做市值，最终导致动作变形。”

3月1日晚间，海底捞发布人事任命公告，公司副首席执行官（CEO）兼首席运营官杨利娟女士接棒张勇，成为公司首席执行官。张勇将继续担任董事会主席及执行董事。

对杨利娟来说，其担任CEO后的一项重要工作，就是继续执行“啄木鸟计划”，严格按照财务考核结果删

选及淘汰门店和管理人员。说白了，就是为海底捞近两年的“盲目扩店”收拾烂摊子。

公开信息显示：截至2021年6月，海底捞拥有门店1597家，较2020年6月底净增加662家，平均每天增长1.81家。而自2021年年底以来，海底捞已经关闭300家业绩不达标的门店。

海底捞一直是餐饮界的标杆，而张勇则是餐饮界“教父”般的人物，那么，从“海底捞你学不会”到今日之海底捞，它到底做错了什么？

对此，零牌顾问创始人祖林告诉记者，“海底捞最大的问题，是企业在进行跨量级发展中缺少战略性突破。”

对海底捞来说，这个跨量级发展指的正是从百亿营收到千亿营收的跨越。公开信息显示，早在2017年，海底捞就已经实现了103.88亿元的营收规模，2018年海底捞上市，营收规模进一步达到169.69亿元，在此后的2019年~2021年三年间，海底捞的营收更是一路向上，分别达到了265.56亿元，286.14亿元和超过400亿元的规模。

不难看出，这是一个向千亿营收进发的路径，而支撑海底捞营收不断增长的唯一手段——就是开店。近几年来，海底捞的店铺扩张达到了近乎疯狂的程度。

数据显示：海底捞在2017年的店铺数量为176家，到2018年店铺数量增长到273家，2019年达到466家，在疫情最严重的2020年，海底捞的店铺数量更是增长到1298家，到2021年，店铺数量最高时达到1597家，随后海底捞启动“啄木鸟计划”，关闭300



2018年9月26日，海底捞在港交所挂牌上市，海底捞董事长张勇（左）和首席运营官杨利娟（右）共同敲响开市锣。

家不达标店铺，从而使店铺数量下降到1297家，基本上回到2020年年底的水平。

在祖林看来，“企业要想实现跨量级的战略突破，在不同的阶段需要考量的内容是不同的。在发展早期，企业会将更多的注意力放在产品经营，提升经营质量上面。当企业有了一定的规模，就需要关注客户经营和战略管理的质量。再往后发展，企业就需要在产业经营和战略管理的机制上做更多文章。从更多企业的案例可以看出，企业要想实现从百亿营收到千亿营收的突破，就必须进入国家经济主场，推动产业结构进步和战略管理的成熟度，最终推动企业进入全球经济主场。”

然而，祖林发现，“‘海底捞现在没有战略’——在海底捞官网上，搜不到有关‘战略’和‘组织’的信息。投资者关系里也没有相关内容。而网上文章中提到的海底捞战略几乎都是外界的解读。海底捞没有对外讲

它的战略，但并不表示它真没有战略。事实上，在树品牌的第一阶段，海底捞用的是服务战略，我把它称之为‘过度服务’，通过‘过度服务’让用户感觉有超高的让渡价值，比如用户在等待用餐时的快乐时光。到了第二阶段，海底捞开始了快速扩张，开始采用门店扩张的战略。但无论是过度服务，还是门店扩张，这两个都是子战略，而不是企业的整体战略。而且在门店扩张战略中，它都在无限地扩张同类店面，其千家门店也都面向同一类客群。”

望华资本创始人戚克也告诉记者，“海底捞走到今天有多方面的原因：一是众人皆知的原因疫情。疫情使得实体店模式的企业，包括餐饮都受到严重打击。而更麻烦的是，疫情又赶上海底捞的快速扩张。没人想到疫情在2020年中没有快速地过去，又拖拖拉拉拉到整个2021年，甚至2022年。‘疫情’赶上‘高速扩张’，使得海底捞像一个快速长身体的孩子，遇到的严

重饥荒一样。结果不言而喻。二是餐饮业的快速演进与高度竞争。近些年，很多商家发现，整个商场都没有人气，反倒只有餐厅还有人气，导致资本快速涌入餐饮。而且更新极快。海底捞的优质服务火锅模式，受到各类新型餐饮挤压，包括酸菜鱼、许小树等各种类型餐饮的挤压。在新时代下，海底捞需要创新模式，做好多元化子品牌的快速演变。显然，海底捞没有跟上消费者不断翻新的胃口与场景消费的需求。三是单店盈利把关不严。在快速开店的背景下，必然导致选址标准下降，从而使得新开店盈利的周期变长，甚至持续亏损。这会消耗海底捞大量的现金流与战斗士气，形成恶性循环。”

洪七公认为，“海底捞的关键问题不在主营业务，从头到尾都源自市值的压力，老想着用产值做市值，最终导致动作变形。”

2. 第二曲线

如何定义合理增长空间？

对海底捞来说，企业合理增长的第二曲线不应该在经营中去找，而应该是去品牌中去找，去找第二曲线的用户，而不是第二曲线的经营方向。其中，最重要的就是对新生代用户的把握。

在洪七公看来，海底捞的市值从4500亿元的高点掉到现在的800多亿元，其实并不是坏事儿，少了来自资本市场的市值压力，反倒可以踏踏实实做好主业的经营。但是，如何做好主业的经营，业界的观点却众说纷纭。

祖林认为，“海底捞正处于一个

量级跃迁的过程中，要想实现从百亿营收到千亿营收的跨越，管理者首先需要有产业经营的思维。所谓产业经营，就是要从田间地头的食材开始做粗加工，做预制菜，甚至做食品的深加工。因为餐饮行业的供应链是比较短的，做到一定程度就很难再往上跨越。这意味着企业要进入上游的种植或养殖环节，或者食品深加工，以及冷链物流等领域。如果企业不具备这样的产业思维，哪里有那么大的体量来确保供应你的食材供应？海底捞2018~2020年三年的财报数据显示，其店铺收入和外卖收入占到了总收入的95%以上，分别为97.6%、96.43%以及95.9%。调味品和食材占比收入极低。这反映了当下企业收入的单一化。正是因为收入来源主要基于店铺，企业才要新开那么多店来满足资本的要求和增长的要求，但通过扩张店铺来实现千亿目标是不可能的。”

由此，祖林建议海底捞把格局放大，用大食品行业来做自身定位，进入国家经济主场，从而打开企业新的业务模式，形成与企业能力匹配的第二业务，第三个业务等等。祖林表示，“国家经济主场会涉及到国计民生，而海底捞目前只在民生领域进行了布局。一个奔向千亿的企业，如果不在国家经济主场发挥作用，如果没有产业经营的思路，是很难实现这一目标的。”

不过，在餐饮行业里摸爬滚打多年的洪七公有不同的看法，他表示，“在餐饮行业，鲜有通过产业链无限延伸做成超级巨无霸的案例。市场化的企业要考虑的就是你在市场里的生态位，

你的生态位是在哪一个层级，就做好你那个层级的事情，往上往下都很容易死得很惨。举例来说，全国最大的鸡胸肉的买家是正新集团，即便是世界500强级别的企业，都得围着它转，因为它是终端买家，但如果有一天，正新去养鸡了，你会变成什么样的局面？肯定是昔日盟友瞬间变对手。任何领域的跨界，首先要考虑的不是利润，而是坑，这方面的案例有很多。以海底捞的实力，在餐饮行业跨个赛道跨个品类都这么难，处处都是坑，要交巨大的学费，还未必有效果，还能跨行业吗？”

在洪七公看来，“对海底捞来说，企业合理增长的第二曲线不应该在经营中去找，而应该是去品牌中去找，去找第二曲线的用户，而不是第二曲线的经营方向。其中，最重要的就是对新生代用户的把握。可以说，海底捞的整个业务链条做得非常扎实，经过这么多年影响力的打造，对顾客也有吸引力。但对00前后新一代消费者来说，他们对海底捞的感知程度是怎样的，是否仍依旧紧紧地围绕着它，是打问号的。所以，如何搞定和获得新生代消费群体的认可，海底捞需要下一番功夫。

在这方面，海底捞其实可以向世界顶级的消费品牌和奢侈品牌学习他们如何与新生代消费者建立互动。举例来说，阿迪、三星、可口可乐、LV，世界顶级的消费品牌和奢侈品牌都已经在元宇宙建总部了。这是世界级的年轻小孩聚集的地方，在世界级的元宇宙平台上，企业可以不用考虑消费场景，只需要考虑展示、贴近、交互，

尤其游戏化的交互，让新一代在他们最喜欢的地方看到你，从而塑造企业新兴的品牌形象。

事实上，对海底捞来说，做市值也应该围绕品牌去做，因为海底捞市值的核心是品牌。此前整个主流的资本市场对一个企业的定价方式仍然在沿用工业时代的那套 PE 算法，甚至海底捞聘请的财务人士估计也深信不疑，用这套算法倒推出来了一种用业务的扩张来维持高估值的逻辑。上述做法从头到尾都错了，海底捞从上市开始维持了这么久的高估值根本在于它的品牌，因为大部分上市公司都不是像海底捞这样深入人心的消费企业，不管散户还是机构的操盘手，大家在买进海底捞的时候，除了用财务的方式进行计算外，还会有一个强大的动力就是相信海底捞会好，因为海底捞大家都吃过，在感情上有品牌的价值在里面。”

3. 架构

千亿俱乐部的组织队形

“千亿级企业需要使用全球化的人才，从海底捞的人才结构来看，人才问题可能会成为企业大破大立的天花板。”祖林表示。

不管怎样，以海底捞的实力，绝大多数人都认为它能做到更好。但显然，百亿营收企业与千亿营收企业在组织架构、作战队形、管理模式上是有差异的。

戚克 就指出，“海底捞力图实现千亿俱乐部的模式明显是单一了，这显示了海底捞公司战略、品牌管理、产品种类等的明显不足。对企业来说，并不

是激励机制包打天下。如果品牌、产品太单一，再优秀的店长、店员也阻止不了客户向其他新品牌的流失。在这方面，海底捞的创始人及其管理团队有明显的西方管理理念与培训短板。

祖林则认为，“要从营收百亿到营收千亿，企业就需要进行国际化、多产业经营，需要成为全国领导品牌，并对组织进行重构，打量适应这一量级的组织有机体。企业经营是系统工程，跨量级发展没有一招制胜的秘籍，既要牵住‘牛鼻子’，又要一体化作战。这就要求企业长出自己的三头六臂，所谓‘三头’，就是企业要有强大的总部职能，要有强大的研究院，和强大的资本战略。”

按照祖林的解释，当企业的营收规模大到一定程度时，就需要把创造现金流和利润的经营单元跟总部分开。总部主要负责抓公司的战略和组织力的建设，决定卖掉哪个业务，导入哪个新的业务，决定怎样改革全球业务布局。而各业务板块就只负责经营，经营得好奖励，经营不好则要下位。

“更形象地说，业务部门是负责打粮食的，总部则是决定怎么打粮食求发展。如果决策部门与业务部门混在一起，长期下来会有历史情感，影响企业的理性决策，这里总部职能的分离有助于解决情理平衡的问题。只有如此，总部才能放开决策，找来人才，打造自己的人才供应链。”祖林表示。

对于研究院的问题，祖林表示，“百亿企业可能没有研究院，或者研究院只解决应用研究的问题，而千亿企业通常都有自己成熟的中央研究院，他们解决的是基础研究的问题。只有

基础研究做好了，做出了成果，应用研究才有输入，才可以转化成产品，才能解决企业未来五年甚至更长久的可持续发展问题。”祖林表示。

这意味着，一个千亿级的企业，需要有科学家文化，但在餐饮领域，甚至在火锅赛道，科学家文化又能做什么重大发现呢？

“这就好比松下，虽然自己企业生产的电器产品品类很多，也很不错，但是他们看到电器类企业越来越多的时候，就提早布局进入上游行业，他们的中央研究院就开始研究地热如何在地下发电。虽然地热发电是个有门槛的行业，费钱费时，但是，当电器产品激烈竞争，进入红海市场的时候，松下就推出了相对成熟的地热产品矩阵，比如地热电池等，当然，他们并不是用产品思维考虑问题，而是用产业思维考虑问题，从而顺利地成为新兴市场的领导者，做到了能源原材料领域的最上游。所以，对海底捞来说，它需要在有实力的时候向种植、养殖方向进行探索，比如营养学，人的生理、心理、细胞和基因，这些都和饮食在某种程度上有着相应的关系。”祖林表示。

此外，祖林特别指出，想成为千亿企业，就要更重视组织力的建设，“千亿级企业需要使用全球化的人才，从海底捞的人才结构来看，人才问题可能会成为企业大破大立的天花板。”祖林表示。

的确，根据海底捞最新的人事任命，无论是接棒 CEO 的杨利娟，还是两位 80 后首席运营官李瑜和王金平，他们都是在海底捞从一线基层岗位做



起,按照海底捞的说法,“这已经成为海底捞的管理特色,管理人员必须接触和熟悉一线业务”。

“不是这些人不优秀,而是这样的人才结构决定海底捞依然将重点锁定在了店面运营上。从而就可以预测海底捞火锅经营的规模,显然已经到了天花板了。”祖林表示。

海底捞的大势与小天下

有分析显示,未来十年,餐饮业将加速洗牌,行业集中度将达到30%。未来将诞生至少30个千亿级规模的企业。而在餐饮领域的一众细分赛道里,最成熟的品类应该就是火锅。根据前瞻产业研究院的数据,保守估计火锅市场至少有50万家门店,拥有上万亿元的市场大盘。

目前,无论是海底捞和呷哺呷哺,其店铺数量均已突破千家。根据《中国餐饮大数据2021》,火锅连锁化率也已经达到18.3%,其中百家门店以上的占比也达到了16.2%。不难看出,火锅市场的竞争正在不断加剧,很多新品牌如雨后春笋般生长,挤占了传统火锅的增长空间。在这样的大势之下,

海底捞实现“小天下”的机会又在哪儿?增长的挑战又到底有多大呢?

对此,餐饮专家刘达华告诉记者,“首先,餐饮行业众口难调,海底捞想把14亿人口的火锅买卖做下来,那胃口就太大了。餐饮企业不能做得过大,海底捞的规模就是过大了,这样整个餐饮链条可能就会有问题。餐饮行业不可能做到满足不同人口味,也不可能做到百吃不厌,人们都有审美疲劳,美食也有品尝疲劳,再好吃的菜吃十遍也不觉得好吃了。所以,海底捞要在盲目扩张背后,改变其现有的管理模式、经营模式及其生态链,以适应新时期众多青年人追求餐饮个性化的需求。现在引领新潮的都是年轻人,而年轻人是喜新厌旧的,是多变的,舌尖是敏感的。海底捞要发展,还需要不断创新,这包括在模式上、管理上、菜品上,特别是在原材料上,在风味上要有多种形式和多种模式的不断创新。比如,每个门店都可能要对应方圆五里的常客,去适应食客口味的变化,不能用一个模式不断经营下去。”

在刘达华看来,海底捞当前面临

的困局,也可以说有着餐饮业发展的普遍共性,而解决这一困局的核心就是创新,比如原材料要创新,厨品的口味要创新,菜品的造型要创新,颜色搭配要创新,器皿要创新,卫生环境也要创新。

“创新指的就是看你有没有特色,有没有亮点,有没有新的口味。有时你看着不起眼的一道菜,年轻人就喜欢,吃得还特别多。这是因为年轻人总是要寻求新的东西,寻求新的口味,只有这样,才能满足人们新时期的追求。所以,海底捞以后要发展,每个店都应该有它的特色,不可能店店一样,因为现在年轻人喜欢的都是特色小店。”刘达华表示。

戚克则认为,“海底捞当前增长的挑战主要在设计战略的能力、战略落地的能力与管理实施的能力。建议海底捞聘请战略与管理咨询公司。虽然海底捞的市值已经跌到800多亿元,但其风险也没有完全出清。如果海底捞不在品牌、模式、场景等方面快速多元化,将会离千亿级餐饮企业越来越远,最终沦为被并购的标的。”(原载《中国经营报》) 7



增强制造业核心竞争力 筑就经济发展“压舱石”



许召元



张厚明



彭波

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

张厚明 中国电子信息产业发展研究院工业经济研究所工业发展研究室主任

彭波 商务部研究院研究员、中商智库理论研究部主任

主持人：赵 姗 中国经济时报记者



政府工作报告释放明显信号

主持人:“增强制造业核心竞争力”首次被写入政府工作报告,与去年“保持制造业比重基本稳定”的表述相比要求更高、方向更明。这意味着什么?

许召元:政府工作报告提出“增强制造业核心竞争力”的目标,说明制造业竞争力不仅是一个长期问题,也是短期的政策关注点。一般来说,年度政府工作报告更为关注短期事项,而竞争力是相对长期的问题,但今年的政府工作报告中首提增强制造业核心竞争力,正是因为制造业核心竞争力短期内攸关产业经济效益和经济增长,长期内攸关经济社会高质量发展,兼有长期和短期的重要性。

提出增强制造业核心竞争力的目标,还说明我国政府更加重视制造业在经济社会发展中的重要作用。制造业是实体经济的主体,是国际竞争的焦点。近年来,我国制造业规模不断扩大,但也出现了传统竞争力不断弱化、新的竞争力仍有待培育的问题。2015年前,我国货物出口占全球的份额持续上升,说明制造业竞争力持续提升,虽然2020年和2021年有显著回升,但这主要是受疫情影响。2015年至2019年,我国出口的国际份额出现了明显的徘徊甚至下滑,说明培育并提升制造业核心竞争力已经是一个迫切需要更加重视的问题(见图1)。

张厚明:“增强制造业核心竞争力”首次被写入政府工作报告,是党中央为应对复杂严峻的外部发展环境变化,深入实施创新驱动发展战略,巩固壮大实体经济根基,推进制造业高质量

发展而提出的重大工作任务与新要求,为我国实施制造强国战略明确了发展方向。

一是应对全球新一轮科技革命和产业变革、塑造国际竞争新优势的主动选择。当前,以信息网络、新能源、新材料为代表的集群式技术创新浪潮正在涌现,新一轮科技革命和产业变革深入发展。世界各国竞相发展、改造和提升制造业,巩固或形成自身竞争优势。为适应国际竞争形势新变化,必须实施创新驱动战略,不断增强制造业核心竞争力,加快培育国际竞争新优势,提高我国制造业在全球价值链分工中的地位。

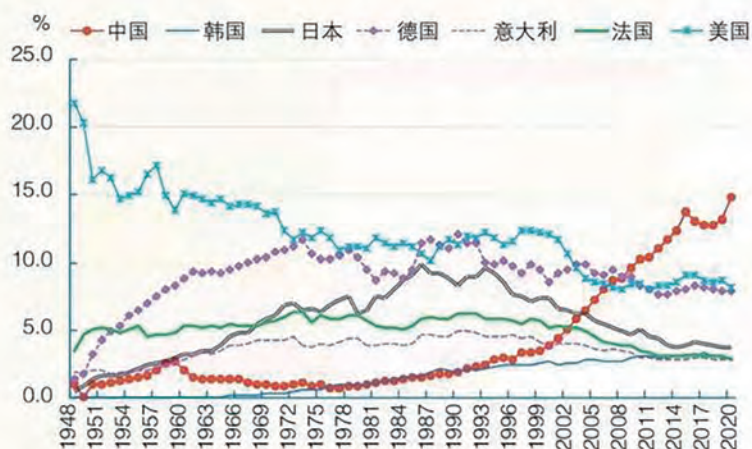
二是破解制造业结构性矛盾、加快制造强国建设的必由之路。经过改革开放40多年的发展,我国已经成为世界制造业第一大国,但制造业长期发展中积累的结构性矛盾并没有根本缓解:部分行业产能严重过剩,不少关键核心的装备、工艺、基础件、零部件和控制系统仍然依赖进口,在最

高端、最前沿的一些领域与世界差距还很大,资本“脱实向虚”的倾向仍未彻底扭转。必须要加快制造业结构性调整,通过优化要素配置来提高工业生产的质量和效率,通过增强制造业核心竞争力,实现我国制造业“由大变强”的历史性跨越。

三是提升和保障我国产业链和供应链安全性稳定性的重要举措。近期,“逆全球化”、贸易保护主义等潮流兴起,在新冠肺炎疫情等因素影响下全球产业链供应链加速重构,美国等西方国家千方百计阻断我国获取先进技术的渠道,我国制造业中的部分高端装备、零部件等高技术含量产品的进口面临断供风险。当前,通过增强制造业核心竞争力,加快补短板、强优势,有利于制造业加快构建起安全稳定的产业链供应链体系,夯实制造业发展的基础。

四是培育发展新动能的内在要求。当前,我国经济发展进入了以速度换挡、结构优化、动力转换为特征的新

图1 二战以来世界主要国家货物出口占全球的份额



数据来源:Wind资讯

常态，劳动力成本优势逐渐减弱，资源环境约束越来越强，部分传统产业产能过剩问题凸显，传统动能不断削弱。必须加快新旧动能转换，转变经济发展方式，促进工业由一般加工制造向高端制造转变，通过增强制造业核心竞争力，大力发展先进制造业，培育形成新的增长动力，从而实现经济的高质量发展。

彭波：“增强制造业核心竞争力”首次被写入政府工作报告，说明我国政府对制造业的发展有着更高的期待，也有更大的信心。

与2021年相比，当前，中美博弈更加紧张激烈，美国对中国的打压也更加全面；俄罗斯与乌克兰之间战争的爆发，进一步冲击了国际产业链和供应链，破坏了全球生产体系。这些对于中国制造业的发展、提升核心竞争力提出了更高的要求。

在国际局势日益复杂、大国竞争日趋激烈的背景之下，中国制造业尤其是先进制造业的发展具有多方面的重要意义：一是加快完善现代产业体系，促进双循环新发展格局的建立。二是提高创新能力，进一步推动中国从制造业大国更快地迈向制造业强国。三是在世纪疫情和百年变局的冲击之下，稳就业、稳收入、稳外贸、稳消费、稳增长和稳投资，扩大中等收入阶层，提升低收入阶层，保持社会人心安定。

2021年是“十四五”开局之年，我国高技术制造业增加值同比增长18.2%，高技术制造业投资同比增长22.2%。2022年，中国制造业将在这个水平上进一步向高端扎实迈进。

持续补齐制造业发展的短板与弱项

主持人：与世界工业强国相比，与工业高质量发展的要求相比，我国制造业发展存在的哪些短板与弱项成为影响我国经济高质量发展的掣肘？

许召元：制造业竞争力来源于多个方面，按照层次高低可分为四个层级：第一层级是来自于资源优势的竞争力，例如，有些国家具有丰富的矿石、石油资源等，也包括劳动力资源。第二层级是来自于生产效率的优势，包括产业配套优势、产业规模优势等，生产效率高可以显著降低成本。第三层级是来自于生产技术、工艺以及质量管理体系的优势，很多传统工业强国基于其长期的工业知识积累，可以形成许多其他国家难以掌握的生产工艺或生产诀窍等优势。第四层级来自于核心技术与品牌价值，发达国家往往在某些方面都具有其他国家不掌握的核心技术，并通过专利和商标保持等形成体系化的竞争力。

要判断哪些是核心竞争力，关键要看其他国家和地区是否容易模仿和追赶。在上述制造业竞争力的四个层级中，第一层级的优势最不稳固，最容易被模仿或赶超。这是因为多数自然资源分布较为广泛，各国不太容易形成垄断性优势。另外，从自然资源到产品还要经过较多的深加工环节，不太容易形成特别强的核心竞争优势，劳动力低成本更容易受到后发国家的追赶。第二层级的规模和效率优势也较易被模仿，不少小国虽然难以形成全方位的产业链配套优势，但可以集中专注于少数产业，从而形成生产效

率上的追赶。相比较而言，第三和第四层级的优势不易建立，但形成了优势后，其他国家较难模仿，因而也更长久。

目前，我国制造业竞争力总体上以第二层级为主，正在向第三和第四层级攀升。很多发达国家基于其长期的工业化积淀，掌握了不少高端的生产工艺、原材料和零部件，并且享有先发优势和在位优势，我国作为后发国家，要全面突破这些先进的生产工艺和关键零部件以及原材料等，短期内难度很大，这也成为我国制造业高质量发展的短板和制约因素。

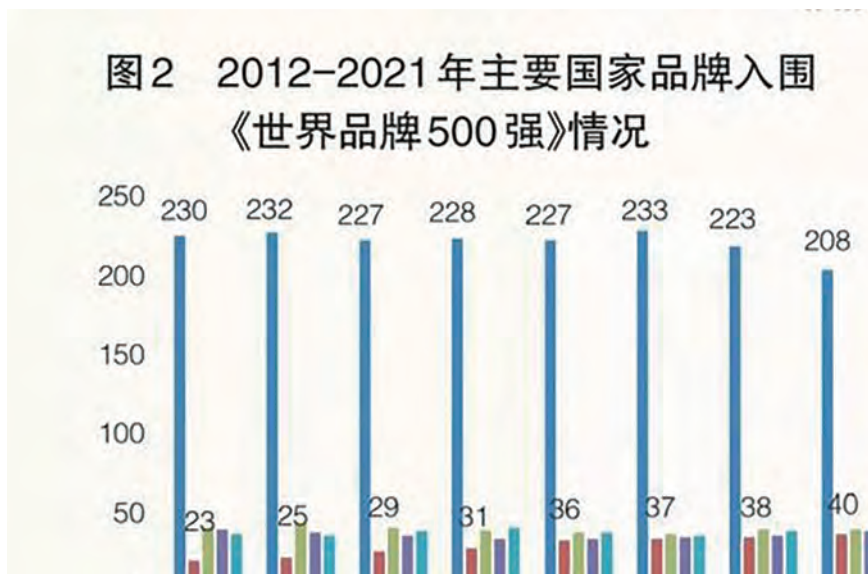
张厚明：一是制造业基础能力薄弱。工业基础能力直接决定着产品性能和质量，核心基础零部件（元器件）、先进基础工艺、关键基础材料和产业技术基础等工业基础能力薄弱，严重阻碍了我国制造业创新，并使我国制造业长期处于全球制造业产业链的中低端。

二是创新能力有待提升。我国工业企业研发投入规模仍有较大的上升空间，自主创新能力还须进一步提升，特别是在关键核心技术、前沿技术等方面与发达国家相比还存在一定差距，制约着制造业核心竞争力的有效提升，不利于经济高质量发展目标的实现。

三是质量品牌建设滞后。与工业发展的速度和规模相比，我国在质量检测、质量控制和技术评价等质量能力建设以及品牌建设方面明显滞后，影响了制造业核心竞争力的提升。尽管近年来我国入围《世界品牌500强》的品牌数量有所增长，但



图2 2012-2021年主要国家品牌入围《世界品牌500强》情况



仍大幅低于美国，2021年，我国入围品牌数量仅为美国的22%（见图2）。

四是工业污染依然严峻。长期重视工业发展速度和数量的粗放型发展方式导致工业污染排放问题愈加严峻，我国单位工业增加值能耗、水耗、污染排放等一直处于世界较高水平。在“双碳30/60”承诺下，工业污染问题已成为未来我国制造业核心竞争力提升以及经济高质量发展的重要制约。

五是工业文明建设滞后。当前，我国制造业在“工匠精神”、制造文明方面建设不足，是我国制造业整体发展层次不高的主要原因。主要表现为：诚实守信的契约精神仍须加强、勇于创新的企业家精神有待培养以及重视技能人才的文化氛围仍未形成。

彭波：与世界工业强国相比，中国制造业在尖端领域和前沿发展领域竞争力较强，在人工智能（AI）、先进制造业、量子信息科学和5G技术等方面都走在世界前列，与美国齐头竞

争。在产业链和供应链的经营维护方面也具有较大的优势，2020年新冠肺炎疫情暴发以来，中国的产业链和供应链首先受到冲击，但却率先恢复。中国产品的国际竞争能力同样较为突出。

中国制造业发展存在的短板与弱项主要表现在基础科学领域发展较为薄弱。长期以来，三方面因素限制了中国制造业在基础科学领域的发展，一是缺乏长期的积累。二是投入不积极。基础科学领域回报较慢，无论是企业还是政府均缺乏投入的积极性。三是市场规律的限制。世界先进发达国家在基础研究领域具有比较优势，根据市场分工原理，市场机制限制了我国资源向这方面的投入。

制造业核心竞争力从何而来

主持人：对于增强制造业核心竞争力，您有哪些政策建议？

许召元：首先，要把握好规模和竞争力的关系。长期以来，我国工业

发展呈现规模扩张型模式，超大的规模也确实一定程度上产生了进一步的配套优势。但在新发展阶段，我们更要看到规模和竞争力的矛盾方面，很多产业，甚至是高技术产业，如果各地一哄而上，规模扩张过快，也可能形成高技术低效益、赔本赚吆喝的情况。因此，各个地方形成错位分工的产业发展格局，减少过度竞争，通过适度的规模增长达到提高效益和增强创新能力的统一，非常重要。

其次，增强制造业核心竞争力要把握好新兴产业和传统产业的关系。许多人认为传统制造业属于低端产业，没有核心竞争力，只有新兴制造业、高技术高附加值制造业才是高端产业。但实际上，许多传统制造业产业本身具有很高的升级价值与空间，特别是近年来数字化、智能化转型为传统产业带来了新的竞争力。另一方面，诸如信息技术、智能制造等高端产业，无论从全国还是全球的角度来看，其产业规模与需求是有限的，如果每个地方都挤在这些竞争激烈的赛道上，最终的效益并不一定比传统产业好。

第三，增强制造业核心竞争力要高度重视“人”的问题。大量高素质劳动力一直是我国制造业的重要竞争优势之一，但近年来很多企业都出现了人才短缺的困难，国家也从教育培训改革等方面出台了诸多举措，总体而言，大量就业人员重服务业轻制造业，不愿进工厂的现象仍然突出。要解决这一问题，除了教育培训和塑造崇尚实业的文化氛围外，尽可能提高制造业的效益水平并相应提高劳动报酬水平，让制造业的报酬显著高于同

等条件下的其他产业，也是吸引高素质人才投身实体经济发展和提高核心竞争力的重要条件。

张厚明：第一，加强制造业基础能力建设。一是统筹设计实施好“产业基础能力再造”工程，围绕制约制造业高质量发展的核心关键技术、核心零部件、产业技术基础等，充分发挥新型举国体制优势，整合资源，组织力量集中攻关，突破一批关键技术瓶颈。二是发挥超大规模市场优势，完善创新技术和产品国产化推广应用机制，形成技术创新——市场应用持续迭代的良性循环。三是加强开放创新，高水平建设一批国际创新合作平台，加强与世界知名高校、科研机构开展基础与应用技术研究合作，在提高制造业基础能力的同时，显著提升制造业核心竞争力。

第二，推进制造业数字化改造。充分利用数字经济发展优势，以数字化赋能传统优势产业，推动传统制造业转型升级。一是推动产业数字化改造，以智能工厂建设为抓手，推进生产设备和生产线数字化改造，深化“机器人+”“互联网+”等智能制造模式在制造业领域的应用，提高企业生产设备数字化率、关键工序数控化率和数字化设备联网率。二是利用数字化技术培育新产业（300832），以数字化智能化技术、前沿技术、关键核心技术的研发应用为导向，布局高端先进制造业，推动制造企业建设数字化供应链。

第三，实施制造业质量品牌发展战略。一是以实施品牌战略为推进供给侧改革的突破口，重点从顶层设计

层面加强对发展工业品牌的统筹与谋划，同时加强相关立法工作，切实保护知识产权，努力营造有利于品牌发展的良好环境。二是创新工业品牌发展的培育手段与扶持措施，设立相关专项基金，用于支持各类企业以创新提升质量水平，并为相关的人员提供质量管理及技能培训。三是推进质量强国建设，不断改进质量控制技术，推行先进的质量管理技术和方法，努力推进企业质量诚信体系建设。

第四，提升工业软实力。一是鼓励制造业企业将重点放在把相关产品做专做精做优，坚持以质取胜原则，弘扬“工匠精神”，追求精益求精，力争生产出性能优越、品质高端的产品。二是不断优化和营造适合企业家发展生存的市场和社会环境，完善和健全有利于企业家人才成长的激励机制，打造一批优秀的企业家队伍。同时，大力弘扬以创新、冒险、合作、敬业、学习、执着、诚信等为特征的企业家精神。三是加大对外宣传力度，以“一带一路”倡议为契机，不断加大对中国工业发展理念的宣传和介绍，推广中国制造的产品，提升中国制造的形

象。

彭波：要增强中国制造业的核心竞争力，既要发挥市场在资源配置中的决定性作用，又要充分发挥政府的积极主动性。发展的方向，还是应以夯实基础为主。

一是夯实产业技术基础。围绕核心基础零部件与基础制造工艺、基础电子元器件、关键基础材料、关键软件等瓶颈短板启动攻关项目。二是提升产业技术创新能力。增强重点领域关键共性技术创新和供给能力，在电子信息、新材料、高端装备和汽车等领域培育一批世界先进的制造业集群。三是提高产业链和供应链的完整性。摸清产业链和供应链状况，升级、提质、补漏、增效，加快资本投入、技术改造和设备更新，全面提升产业链和供应链的完整性、韧性和发展水平。

在体制机制上，要坚定不移地加强基础科学研究，鼓励科研人员从事长线研究，勿急功近利、急于求成。改进科研考核体制。对于科研弄虚作假行为要坚决打击。要大力提升一线科技人员待遇水平。（原载《中国经济时报》）



林毅夫：再创新这个法宝不能丢

北大国发院名誉院长、北大新结构经济学研究院院长林毅夫在北大国发院举办的第60期中国经济观察报告会中演讲指出：作为发展中国家，中国的技术不见得是全世界最好的，与发达国家的技术还有差距，但我们可以把发达国家的技术引进、消化、吸收，作为创新的来源；在产业升级的时候，同样可以把发达国家已经成熟、附加值比我们高的产业，引进、消化、吸收，这种方式通常成本比较低、风险比较小。

林毅夫分析，虽然现在中国人均

GDP已经达到12551美元，快要变成高收入国家了。但从实际经济状况看，我们还是需要引进、消化、吸收。从新结构经济学的角度，中国现在的产业可以分成五大类型：还在追赶的产业，领导型的产业，过去很有比较优势但现在失掉比较优势的产业，给中国带来“弯道超车”机会的新经济产业和战略型产业。这些产业比重不一样，绝大多数还是属于追赶型。比如2021年，中国高新技术制造业的比重占总制造业的比重为15.1%，也就是说约85%并不是高新制造业，绝大多数

还是相对成熟传统的产业。

每年在德国汉诺威举办的世界工业展览会，每个展厅里面都有中国产品，但是中国产品在绝大多数的展厅的价格比其他国家产品低多了，为什么？这说明中国产品的质量、技术和发达国家差距还是相当大的。所以，中国绝大多数产业还是追赶型的，而追赶型的技术创新的最好方式是引进、消化、吸收、再创新，这是发展中国家取得快速发展的法宝。引进、消化、吸收、再创新，关系到中国85%的制造业。这个法宝不能丢。7

刘世锦：未来15年中国要跨过三个台阶

全国政协经济委员会副主任、国务院发展研究中心原副主任刘世锦近日接受《21世纪经济报道》专访时表示，今后15年的时间里，中国还要再上三个台阶，第一步是进入高收入国家行列，人均GDP要超过12695美元；第二步是进入发达国家行列，大约人均GDP是在2万美元；第三步是达到中等发达国家行列，大概人均3万-4万美元。

刘世锦指出，改革开放以来，“一部分是先富起来”带动了我国经济增长。现在，“让另一部分人也富起来”同样

也能带动经济的增长。中国GDP过去一年增加了3万亿美元，如果继续保持正常增长，不久中国会成为全球GDP总量最大的经济体。但是，中国人均GDP现在才刚超过世界平均水平，只相当于美国的1/4。

中国现在只有4亿中等收入群体，还有9亿人是低于中等收入群体。想要实现共同富裕，重点是提高中低收入阶层的收入，提升低收入群体的人力资本，既包括体力、智力的提升，也包括机会均等。

首先，要实行就业优先的政策，推动实现更充分的就业。当前稳就业政策，需要与中国经济的结构转型升级相适应。另外，相关的财税货币政策、就业政策应该更多向中小微企业倾斜，因为中小微企业承载了当前中国大部分就业。再者，政府经济工作的目标可以从过去关注经济总量，转向更关注人均收入指标。这需要加大基本公共服务，整个经济资源更多向民生倾斜，补上低收入群体存在的欠账，以此来推动人均GDP的提升，进而带动人均可支配收入的提高。7

姚洋：5.5% 的增长接近我们的潜在增长率

北大博雅特聘教授、北大国发院院长姚洋近日撰文指出，中国经济的潜在增长率仍然在 5.5% 到 6% 之间。今年《政府工作报告》把目标设定在 5.5%，接近我们的潜在增长率。

姚洋认为，实现这个增长目标，我们的优势还是在财政政策和货币政策。当前中国财政政策的力度是非常大的，有 3.65 万亿元规模的地方债。地方政府也制定了 30 万亿的投资方案，虽然这些可能需要很多年来实施，但是今年的投资额肯定

会超过 3.65 万亿。这会收到比较大的效果。

他指出，在货币政策方面，兼容性比较强，也比较宽松一些。在消费端会有阻力，如果消费端不能跟着财政政策和货币政策起来，要实现 5.5% 这个目标还是有些难度的。消费端可能的好消息，或者说我们期待的一个好消息，是到年中时候疫情管控方面可能会有所调整。

姚洋认为，今年财政政策加码，货币政策还是比较宽松。当然财政政

策有一个投向的问题，是更多地投到投资端，还是更多地投到消费端，这是可以选择的。现在看来，我们还是比较习惯于投到投资端而不是消费端。这两年以来我们在消费方面出台的措施，远远没有在供给方面和投资方面那么多。还是应该多在消费端想办法。尤其是应该把自主性的消费调动起来。消费拉动起来了，生产就跟着涨。消费不上去，生产就上不去，要关注供给端，短期来说它是一个闭环，这是恒等式。[7](#)

钱颖一：市场经济搞得好坏取决于政府在经济中扮演的角色

清华大学经济管理学院教授钱颖一在《北京日报》撰文认为，市场经济搞得是好是坏，很重要的一条是取决于政府在经济中扮演的角色。

他认为，市场经济中有两种政府：一种是“支持市场的政府”；另一种是“摧毁市场的政府”或“扼杀市场的政府”，即政府通过种种干预，或将已有的市场摧毁掉，或把即将出现的市场扼杀在萌芽状态。不同的政府，会产生不同的市场经济。观察世界各国的经济，我们发现支持市场的政府都是一个有限和有效

的政府。而摧毁、扼杀市场的政府或者是无限政府（即全能政府），或者是无效政府。

那么怎样实现有限和有效的政府呢？历史经验表明，法治是造就有限政府和有效政府的至关重要的制度基础。我们甚至可以说，在现代社会中，法治是目前人们所实践的、能够维持一个有限和有效政府的最好的制度安排。所以法治就成了我们所谈论的如何实现好的市场经济这一问题的一个核心。

钱颖一认为，要用法治来造就市

场和政府。而法治不会自动实现，建设法治需要有推动力。同任何制度变迁一样，推动法治建设的力量首先来自利益相关者的自身利益，这其中包括所谓“经济人”的利益和政府的利益。第二种推动法治建设的力量是来自外部的压力。第三种推动法治建设的力量来自知识，这是一种不能忽视的力量。中国以往的改革开放经验表明，内部利益、外部压力加上知识，这三种力量的结合将会使中国的改革一步步地向前推进。[7](#)

魏建国：解决好三个问题，未来中国仍是全球的大工厂

中国的世界工厂地位动摇了吗？没有。中国国际经济交流中心副理事长、商务部原副部长魏建国撰文认为，未来中国仍将是世界的大工厂，理由有三条。第一，中国构建的“双循环”新发展格局为中国在全球制造业的地位提升打好基础。第二，中国原有的全球产业链，特别是中国制造门类齐全，上下一致。可以说，无缝对接链条型的优势还没有发挥出来，更大的优势有待发挥。第三，中国目前的劳动力优势虽然有所降低，但人

才优势正在凸显。

魏建国认为，全球现在对中国的依赖比以前要强，而中国对全球的依赖可以说在逐渐降低。以国内市场为主体，国内国际两个市场相互促进的“双循环”新发展格局，促使中国仍将是全球的大工厂。

而要真正做到全球的大工厂，必须解决好三个问题：第一，从深圳乃至整个粤港澳大湾区，再到长江经济带、京津冀地区等，各地的制造业都要得到高度重视。我们要想办法解决

劳动力成本上升的问题。第二，一定要推进中国式的、中国特色的企业改革。中国企业要想做好“大工厂”，必须首先解决的就是整合科、产、学、研、市。从科研机构、生产到市场，整个能并在一块。其次是要从整个产品的上游到下游，一直到最后的市场营销，打通整个链条。第三，一定要建立一个以市场化、国际化、法制化为主的市场体系。这个体系只要一建立，就像一块有巨大吸引力的吸铁石，会吸引全球的资金。7

王东京：反垄断应重点反不正当竞争，要防止扩大化伤及无辜

中央党校（国家行政学院）原副校长（院）长王东京撰文指出，看上去，对哪些行为属于违法，反垄断法似乎作了明确界定，可在操作层面其实并不明确。比如对企业究竟多大要面临制裁、何为掠夺性定价等，法律并无相应的条文解释。法律之所以不解释，是因为难以解释。某企业在当地市场占有率虽然很高，但从国际市场看，却可能微不足道。大企业提价或者降价的原因非常复杂，也不好一概认定都是“掠夺性定价”。

王东京在研读和分析美国反垄断历史后发现，美国反垄断起初也是针对大企业，只是到了新世纪前后，他们才调转枪口不再反大，转向反不正当竞争。在不同时期美国反垄断的指向不同。的确，垄断不等于滥用垄断权力。在经济学教科书里，垄断通常分为三类：行政垄断、自然垄断、技术垄断。毫无疑问，前两类垄断会在一定程度上限制竞争，容易滥用垄断权力，故需盯紧看严；可技术垄断不同，一家企业

技术创新并不能排斥其他企业创新。尊重创新企业的议价权，可以激励创新，当然不能反对。

王东京指出，美国反垄断带给我们的启示主要有两点：第一，不能简单根据企业规模或市场占有率定义垄断，反垄断并不是“反大”。美国曾有过教训，是前车之鉴；第二，反垄断应重点反不正当竞争，不可将创新企业的议价行为，当作“滥用垄断权力”或“掠夺性定价”予以处罚，要防止反垄断扩大化伤及无辜。7



孔子从来不反对追求财富，但强调获取财富必须通过正当的途径，拥有财富后要将其作为实现人生理想的手段而不是挥霍的工具。孔子的财富观内容丰富，至今仍闪耀着智慧的光芒，给我们以启示。

孔子的财富观

◎文 /陈忠海

有财为美，藏富于民对于财富，孔子并不排斥。《论语·子路》记载，卫献公的儿子公子荆善理财，在他稍有财富时，孔子评价说“苟合矣”，意思是差不多合格了；当财富增加时，孔子说“苟完矣”，意思是较为完备了；当达到富有水平时，孔子说“苟美矣”，意思是比较完美了。从中可以看出，孔子不仅不反对创造和拥有财富，而且给予赞扬。

孔子不鄙视财富，赞扬那些凭借能力取得财富的人。孔子的学生子贡善经商，曾在曹国、鲁国经商，“家

累千金”。《史记·仲尼弟子列传》记载，孔子有“七十子之徒”，其中“赐最为饶益”，这里的“赐”指的是子贡的本名端木赐。司马迁在《史记·货殖列传》中记载了17个人的经商活动，将子贡列在第2位。孔子对子贡非常器重，评价也很高。子贡曾问孔子“赐何人也”，孔子说“汝器也”。子贡又问“何器也”，孔子说“瑚琏也”。“瑚琏”是宗庙里盛黍稷的器具，上至王侯、下至卿大夫都将其置于高堂之上，在宗庙中则与鼎相配而用，孔子以“瑚琏之器”喻子贡，说明子贡在他的眼

中并非凡夫俗子，而是治国安邦的栋梁之才。

在治国思想上，孔子主张百姓都能过上富裕生活，百姓生活如果贫困，社会就难以稳定。孔子在《论语·宪问》中提出“贫而无怨难，富而无骄易”，认为人在解决生活温饱问题后再去追求礼乐文明是不难做到的，但如果总是生活在贫困之中，那就很难保持平和心态了。鲁哀公曾向孔子问政，孔子认为最重要的事情就是让百姓富裕起来。孔子“藏富于民”的思想对弟子产生很大影响。《论语·颜渊》记载，



鲁国曾闹饥荒，国家财政困难，鲁哀公问孔子的弟子有若怎么办，有若说：“百姓足，君孰与不足？百姓不足，君孰与足？”意思是，如果百姓富裕，您怎么会不富呢？如果百姓不富裕，您怎么能富呢？

取财有道，以义为先孔子不反对对财富的追求，但强调追求财富需要有正当的途径和手段。在《论语·里仁》中，孔子说：“富与贵，是人之所欲也；不以其道得之，不处也。贫与贱，是人之所恶也；不以其道得之，不去也。”意思是：财富是每个人都向往的，但以不正当手段得到的，君子不会享用它；贫困和卑贱是人们厌恶的，但以不正当手段摆脱它们，君子是不会做的。

孔子并非强调安贫乐道，强调的是财富如果来源不当，宁可不要。什么样的财富属于“有道”呢？孔子认为必须符合“义”，这是他强调最多的一点。在孔子看来，“义”是社会价值体系的基础，是人内在道德的根本需要。孔子在《论语·里仁》中强调“君子之于天下也，无适也，无莫也。义之于比”，还强调“君子喻于义，小人喻于利”，在《论语·阳货》中强调“君子义以为上。君子有勇而无义为乱，小人有勇而无义为盗”。所有这些，无不突出“义”的重要性。

孔子认为“礼以行义，义以生利，利以平民，政之大节也”，强调以义为先、见利思义，强调生财有道。之所以强调这些，是因为孔子意识到人们如果只追求利，只按对自己是否有利做事，会产生严重后果，即《论语·里仁》所说“放于利而行，多怨”。鲁

国国卿季康子无比富有，孔子的学生冉求还在帮助季康子敛财，手段是不断增加百姓赋税，孔子对此很愤怒，声言与冉求断绝师生关系，并号召“鸣鼓而攻之可也”。

以财发身，为富且仁对于财富，《大学》提出：“生财有大道。生之者众，食之者寡，为之者疾，用之者舒，则财恒足矣。仁者以财发身，不仁者以身发财。”一般认为《大学》为曾子所作，他是孔子的弟子，“生财有大道”的思想便是直接从孔子那里继承而来。《大学》虽不是孔子所作，但其中的财富观与孔子一脉相承。在评价财富时，孔子将“仁”作为另一个重要标尺。“仁”与“义”“礼”一样都是孔子政治伦理思想的核心概念，是孔子对各种善的品德的概括。在孔子看来，“仁”的境界非常高，甚至难以企及，君子尚须时时努力，小人就更难以达到了。

在孔子的财富观中，如果“义”强调的是如何获取财富，那么“仁”强调的便是拥有财富后的态度与做法。

子贡与孔子有一段对话，记载在《论语·学而》中。子贡问：“贫而无谄，富而无骄，何如？”孔子回答：“可也，未若贫而乐，富而好礼者也。”子贡提出的人生境界本已不低，但孔子认为还可更高，那就是虽然贫穷却仍能乐道、虽然富贵却仍懂得礼法。《礼记·曲礼》根据孔子的这段论述，进一步提出“富贵而知好礼，则不骄不淫；贫贱而知好礼，则志不慑”，认为致富后要做到“不骄不淫”，不能“为富不仁”，用财富回报社会，这也是孔子财富观的重要内容。

以孔子为代表的儒家，倡导将经商与做人结合起来，由此形成了儒商文化。儒商文化认为，追求财富是应该肯定的，但必须生财有道，不发不义之财，拥有财富后更要将“德”置于“财”之前，用财富实现人生理想，用财富回报社会，而不是任意挥霍或为富不仁。儒商文化所倡导的价值观念和道德规范，体现的是圣贤风度和强者风范，深刻影响着后世的商业活动。（作者系文史学者）





编者按：

随着我国市场经济的不断深入和法律体系的不断完善，企业在参与市场竞争中，遇到的经济纠纷和法律风险随之加大。无论是初创型企业还是大公司，学法、知法、守法都非常重要。为更好地帮助会员企业家学习法律知识，提升法律意识，有效控制和防范法律风险，规避不必要的损失，2022年起，本刊特上开设《开红说法》专栏。特邀浙江六和律师事务所律师、浙商研究会法律顾问冯开红律师主持，定期聘请法律界各专业学者尤其是实务专家解析经济领域的热点法律问题，以服务广大浙商会员企业家。首期刊发上海市刑法学研究会会长、华东政法大学刑事法学研究院院长刘宪权教授撰写的《企业法定代表人（实际控制人）刑事风险防范》，以飨读者。

企业法定代表人（实际控制人） 刑事风险防范

◎文 / 刘宪权

随着我国法律体系愈加完善，各类行政法规、规范性文件层出不穷，对企业经营提出了更高的要求。合规经营的重要性日益凸显，已然提升到了新的高度，且成为了企业的生命线。

“张文中案”虽然最后平反，但对物美集团的伤害是巨大而不可恢复的。由于张文中遭受牢狱之灾，物美集团被迫取消了原先的扩张与并购计划，利润连年以亿为单位下降，更是直接在港退市。“薇娅案”中薇娅虽因逃税罪的初犯免责条款没有受到刑事处罚，但被巨额罚款且全网封禁，致使其直播电商业务大受打击。“张文中

案”“薇娅案”“中兴通讯案”等案件敲醒了无数企业与企业家，让人们重新认识到了合规经营的重要性，更认识到了企业实控人对企业生存发展的决定性意义。因此，防范企业和企业家的刑事风险，进行合规经营的重要性不言而喻。在企业合规经营中，刑事合规是重中之重，对防范企业法定代表人（实际控制人）刑事风险具有不可替代的作用。

一、企业法定代表人（实际控制人）的刑事风险

企业法定代表人（实际控制人）

的刑事风险主要发生在两个方面：一是企业经营过程中涉嫌犯罪的，企业法定代表人（实际控制人）作为直接责任人员承担刑事责任的风险；二是企业法定代表人（实际控制人）职务关联行为直接涉嫌犯罪承担刑事责任的风险。

1. 作为直接负责的主管人员和责任人员的刑事风险

我国《刑法》第31条规定：“单位犯罪的，对单位判处罚金，并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员判处刑罚。”

直接负责的主管人员，是在单位



实施的犯罪中起决定、批准、授意、纵容、指挥等作用的人员，一般是单位的主管负责人，包括法定代表人、实际控制人。其他直接责任人员，是在单位犯罪中具体实施犯罪并起较大作用的人员，既可以是单位的经营管理人员，也可以是单位的职工，包括聘任、雇佣的人员。

企业法定代表人、实际控制人明知且同意企业涉罪业务的具体内容是构成犯罪并承担刑事责任的前提。司法解释规定的“决定、批准、授意、纵容、指挥”一般表现为：(1)股东会、董事会中决定或同意；(2)在会签、OA中签字同意；(3)指示、暗示下级操办；(4)接受下级汇报后明示或默示同意；(5)明知企业实施涉罪业务，纵容或默许等。

以笔者担任辩护人的案件为例：某上市公司发行了企业债券用于项目开展，募集资金未完全用于该项目，部分用于公司自身其他发展与投资，后在企业债券信用评级报告中通过转移嫁接其他已有项目数据的方式致使报告中项目实施进度与事实不符合。同时，该上市公司出卖子公司名下的土地后，将土地款全部汇集于上市公司资金账户用于对外投资，因此难以及时缴纳相关税款。在上市公司管理层会议期间，某负责人汇报上述情况，上市公司实控人甲虽未指示逃税，但表示同意缓缴税款。后该公司将土地款未列入本年度收入，以延迟缴纳税款。因企业债券无法按时归还，公安机关对该公司及实控人甲以欺诈发行证券罪、违规披露、不披露重要信息罪、逃税罪三罪移送审查起诉。后检察院

仅以逃税罪起诉，法院对实控人甲判处缓刑。

又例如，某医疗行业先进企业为解决国内肺炎十三价等儿童疫苗短缺的问题，进口境外药企的有效儿童疫苗，供客户使用。该企业实控人在美国做了多年医生后回国创业，具有极高的医学素养和爱国情怀，不愿见到疫苗短缺对儿童的影响，故同意进口境外儿童疫苗。但因该疫苗不具有国内药品许可，当时被以销售假药罪立案侦查，一审被判处有期徒刑七年。本案为笔者担任二审辩护人的著名上海版“药神案”，该企业实控人同意进口的疫苗均为境外合法上市的疫苗，解决了国内儿童疫苗短缺造成大量儿童无法接种的问题，事实上为儿童健康作出了贡献。二审认为该实控人不构成销售假药罪，判决生效后便重获自由，重新回归医疗行业行使相关职能。

司法实践中，在具体经办人指认法定代表人、实际控制人以及有企业法定代表人、实际控制人签字的相关

业务审批材料的情况下，仅以签字不知情为由进行抗辩的，不足以证明法定代表人、实际控制人确实不知道该涉嫌违法犯罪的业务内容和性质。与之相反，若企业召开董事会、股东会议事审批、开展某项涉嫌违法犯罪的业务，部分企业高管曾明确表示反对或者弃权并有会议记录证实的，可以避免相应刑事风险。此外，刑事风险具有穿透性，如果子公司涉嫌犯罪的，即便其具有独立法人地位，作为母公司的实际控制人也可能因同意或决定子公司的行为而涉嫌犯罪。

近几年，各类涉税违法犯罪案件受到全社会的广泛关注，税务稽查力度空前之大，企业经营的涉税刑事风险尤其需要重视。涉税犯罪是企业经营中的高发犯罪，有着入罪门槛低、刑罚重的特点，容易受到企业的忽视。

该类刑事风险涉及的罪名有：虚开增值税专用发票；虚开用于骗取出口退税、抵扣税款发票罪；虚开发票罪；逃税罪；骗购外汇罪等。

实践中，较为常见的几种企业涉



税刑事风险行为包括：（1）直接向其他企业购买发票用于抵扣；（2）支付、收取开票费，签订虚假购销合同接受或者开具发票；（3）加入拉长的购销链条，进行“过票”；（4）通过“变票”方式隐匿生产环节，逃避缴纳消费税等；（5）控制空壳公司领购发票后对外虚开；（6）为虚增业绩或贷款额度审批进行虚开或者接受虚开但未用于抵扣税款；（7）虚构业务转换业务收入性质进行虚假申报，逃避缴纳税款等。

虚开增值税专用发票罪是企业涉税犯罪中发生率非常高的罪名。虚开增值税专用发票罪，是指没有真实货物交易，以骗取税款为目的，虚开增值税专用发票用于抵扣的行为。本罪的犯罪行为类型可以简单归纳为无货虚开。

那么，有货实开、有货虚开、有货代开是否当然不构成本罪？有货实开一般不构成犯罪。有真实的货物交易、实际缴纳税款、不存在任何虚开的有货实开行为是合法的。有货虚开、有货代开需要具体情况具体分析，并非一律构成或不构成本罪。有真实的货物交易，但开票人、受票人与真实的货物交易双方不完全一致，相关发票是从其他企业处通过签订虚假合同、资金回流等形式接受或开具的。在该种情况下，只有以骗取税款为目的，并实际抵扣发票导致税款损失的，才属于有货虚开，构成本罪。有货虚开构成犯罪的，指真实合同交易双方的价格为较低的非含税价，由于缺少进项发票，企业从他处低价购买与该合同数量一致的进项发票用于抵扣致使

在诸多的防范措施中，合规经营是企业 and 企业家防范刑事风险最有效的方式，其中刑事合规更是企业经营管理必须遵守的底线和红线。

国家税款损失。换言之，如果合同双方的价格为含税价，但由于交易一方无法开具增值税专用发票致使受票方无法抵扣而从他处获取进项发票用于抵扣的，由于不具有骗税目的且未造成国家税款损失，不构成本罪。对于有货代开的，一般分为挂靠代开和如实代开两种情况。两者的共同点为开票方非实际交易方，不同点在于前一种存在挂靠关系，后一种不存在挂靠关系。无论是挂靠代开还是如实代开，如果发票内容与真实交易一致，相关交易方如实缴纳税款的，即便存在发票流、资金流、货物流不一致的，也不具有骗税目的，国家税款没有遭受损失，不构成本罪。

2. 企业法定代表人（实际控制人）职务关联行为的刑事风险

该类刑事风险涉及的罪名有：职务侵占罪、挪用资金罪、非国家工作人员受贿罪以及伪造公司、企业印章罪等等。实践中存在几种比较典型的职务关联行为构成犯罪的行为。例如，通过虚假报账、阴阳购销合同等方式侵占公司财物构成职务侵占罪等。

需要注意的是，有一些企业法定代表人、实际控制人会存在“我是企业实际控制人，企业是我的，我可以自由支配企业财产”的思想。应当看到，从刑事风险识别的角度而言，实际控制人支配企业财产需要完善、合规的法律程序和文

件。一旦缺失相关法律程序和文件，即便是实际控制人，也同样有可能构成职务侵占罪、挪用资金罪等犯罪。尤其是在股东间存在纠纷的情况下，大股东通过仿冒股东签名、不召开股东会的形式，违反公司法和公司章程的规定侵吞、挪用企业财产的背信行为，具有较高的刑事风险。

二、企业法定代表人（实际控制人）刑事风险的防范

企业法定代表人（实际控制人）刑事风险的防范关乎着企业的生存和发展。在诸多的防范措施中，合规经营是企业 and 企业家防范刑事风险最有效的方式，其中刑事合规更是企业经营管理必须遵守的底线和红线。为有效防范应对上述刑事风险，必须以刑事合规为核心，建立事前预警防范、事中应对处置、事后评估改进的全流程工作机制。

1. 树立合规经营的理念、意识和文化。确立合规经营为企业的经营宗旨和企业文化，指引企业发展的方向，时刻保持合规意识，加强合规文化建设。对企业员工尤其是经营管理人员、高风险岗位人员开展合规培训和警示教育，制定合规行为准则，营造合规文化氛围，使全体员工不断提升合规意识。

2. 完善企业合规经营管理制度。



制定涵盖企业各职能部门、各业务条线、各管理层级的合规管理规范，形成科学有效的合规制度体系，明确决策管理层和生产、运营、销售、财务、行政、人力、风控等部门负责人的合规管理职责，将合规管理作为企业发展和员工绩效考核的重要指标，推动落实合规管理责任。发生于具体部门的刑事风险由部门负责人通过合规管理及时发现、制止。

3. 建立健全刑事风险识别、预警、处理机制。企业全面建立涉及采购销售、生产经营、项目工程、投资并购、人力资源等各项经营管理活动的风险识别、分析、预警、报告、调查、处置等全流程工作机制，明确各项业务合规工作标准、操作指引。具体而言，包括刑事风险审查自查机制、违反合

规工作指引预警机制、预警后调查报告机制、风险处置机制等，上述机制应落实于定期业务复查、财务审计、管理自查中。该全流程工作机制不仅适用于企业内部，对企业的外部合作方同样适用，包括外部合作方的资质审查、涉诉调查、风险评估等。因盲目合作导致刑事处罚的企业不在少数，很多企业家误以为的合法经营合作，实际上具有刑事风险，需要专业的合规人员进行审查处理。

4. 建立合规投诉举报制度以及调查和证据固定制度。企业应当畅通合规投诉举报途径，建立专人负责合规投诉举报受理审查制度，并建立相应的调查和证据固定制度。调查和证据固定是刑事合规的重要基础，证据是一切案件的核心。企业应当制定单

独的调查、证据固定程序和规定，形成一套独立的制度体系，以完成刑事合规全流程工作机制。具体而言，包括调查主体、调查程序、调查时间、调查结论等，以及证据固定的具体流程、存管。在司法机关需要之时，能够及时进行良好配合，达到消除企业刑事风险的目的。

5. 加强与外部力量的合作。企业可以通过法律顾问或外聘专业律师进行合规服务，优点在于：（1）专业水平高于一般企业法务或合规人员，经验更加丰富；（2）来自专业律师外部视角比来自企业人员的内部视角更加透彻，没有社交关系或权力博弈的顾忌；（3）能够就企业经营的各个环节全方位地给出建议，相关建议的实施力度更高、速度更快。[7](#)

作者简介：



刘宪权，华东政法大学刑法学教授、博士生导师，荷兰伊拉默斯大学法学博士。现任华东政法大学刑事法学研究院院长，上海市刑法学研究会会长，兼任上海市委、纪委监委、政法委、教卫党委等单位法律顾问。享受国务院政府特殊津贴。获“庆祝中华人民共和国成立70周年”纪念章。

长期从事刑法学研究，重点研究经济犯罪、金融犯罪、涉信息网络犯罪、职务犯罪等领域。独著和参著学术著作80余部，科研成果曾获国家、省部级科研优秀成果奖、教学成果奖十数项。主持2项国家自然科学基金重大项目、3项一般项目和1项中华外译项目。在《法学研究》《中国法学》《人民日报》等权威杂志、报刊发表论文800余篇。

入选首批“国家高层次人才特殊支持计划（即国家‘万人计划’）”，曾获“全国劳模”“全国杰出专业技术人才”“上海市教育功臣”“国家教学名师”“全国优秀教师”“中国杰出人文社会科学家”“上海市领军人才”“上海市劳模年度人物”等多项荣誉称号。

刘宪权教授是全国范围内具有重大影响力的杰出法学教育家和著名顶尖刑事辩护律师，他的多项研究成果或者咨询建议被全国人大常委会和“一府两院”所制定的法律、法规、司法解释等所采纳。律师执业期间，办理各类重大复杂疑难刑事案件数百余件，成功无罪辩护数十件。



五福天星龙大厦

雄踞钱江新城 CBD，纵享核心商务便利

钱江后浪推前浪，潮起潮落中，钱江新城诞生了。谁都不曾想到，2000年还是一片滩涂的钱江新城，历经近20年的锤炼，如今已蜕变成气势恢宏的杭州 CBD。20年的发展，钱江新城开启了一个新的“钱塘江时代”。

钱江新城北接城东新城，南面为望江区域，往西则和武林商圈、西湖文化广场等无缝接驳。

作为杭州的金融中心，这里汇集了全市多幢甲级写字楼：来福士、华润大厦、平安金融中心等。纷至沓来

的企业总部，勾勒出一幅幅商务办公群像，金融产业在此聚合生长。钱江新城板块已然是杭州乃至全国知名的 CBD（中央商务区）。

五福天星龙大厦位于新塘路和凤起路交叉口，南临钱塘江，北依凤起东路，雄踞钱江新城 CBD，地处天虹商圈，毗邻庆春商圈，杭州大厦 501、来福士、万象城等近在咫尺。距离四号线景芳地铁站零距离，真正的地铁上盖写字楼。作为杭州五福股份经济合作社第一个大型三产项目，是经合

社紧抓城市化推进机遇，利用 10% 留用地大力发展都市型产业的成果。五福天星龙大厦由经合社所属的浙江大光明集团公司巨额投资兴建，共占地 35 亩，总建筑面积 12.4 万平方米。大厦由两个主楼（即 A 座、B 座）和一至五层裙楼组成，其中 B 座写字楼由御梦科技旗下杭州贯合物业管理有限公司负责整体招商运营，面积 20000 余平方米，业态分布众多，企业总部、银行、餐饮、酒店、咖啡吧等，是四季青街道楼宇经济发展过程中的首个



典范。

城市动脉制高点，坐享黄金交通网

五福天星龙大厦在区位上具有得天独厚的优势，坐落于钱江新城核心版块，坐享高架、地面、地铁三维立体交通。无论商务出行，还是日常通勤，都畅行无阻。

井字快速交通网，通达四方。东面风起东路，直通城东新城、江河汇商圈；西面秋石高架、环城北路隧道，直抵城北新城、望江板块、滨江核心区，直通武林商圈、西湖商圈；南面庆春隧道、博奥隧道直抵钱江世纪城、奥体商圈。北面新塘路直通火车东站、S2 杭甬高速。发达的交通网络，缩小城市时空距离。

双地铁南北交汇，高效出行。2号、4号线地铁口地铁换乘站景芳站、庆春广场站近在咫尺，保证了办公出行的高效便捷，为大都会生活省去更多的时间成本。

便捷城市公交网，通达全城。15个公交站台、30余条公交线路，四通八达网罗全城，有效提高日常通勤效率。

城市地标名片，是颜值也是价值

五福天星龙大厦B座是杭州贯合物业管理有限公司与杭州五福股份经济合作社合作经营的项目。大厦整体采用玻璃幕墙的设计，错落有致又浑然一体，尽显非凡建筑空间品质。现代化的建筑外观，典雅尊贵，气度不凡。

大厦坐落在天虹商圈内，毗邻庆春商圈，纵享钱江新城商务、商业的核心价值区，周边万象城、来福士是区域内最具象征性的商业综合体。除此之外，板块内还收集了各个城市地标：市民中心、杭州大剧院、国际会议中心、平安金融中心、华润大厦、城市阳台、波浪文化城等。

纵享商务便利，行政办事更方便

大厦周边3公里半径内覆盖核心行政办事机构，距离杭州市民中心3公里、上城区行政服务中心2公里、浙江大学医学院邵逸夫医院1.6公里、上城区税务局1公里、上城区公安局1公里、上城区人民法院新塘路院区200米等。

钱江新城2.0时代，走向国际化

如果说，钱江新城1.0，标志着杭

州从西湖时代向钱塘江时代的发展跨越；那么，钱江新城2.0，则标志着杭州从“跨江发展”到“拥江发展”的战略迈进。

除了江河汇综合体（在建）外，江河汇流区还拥有全球视野的产业规划，将打造成杭州湾“湾区之芯”总部聚集区，世界各地高精尖人才汇聚于此，引领浙江产业发展。

事实上，作为链接钱江新城一期与二期的纽带，江河汇流区以强势的资源占有，盛揽钱江新城鼎盛资源，处天虹商圈、庆春商圈、钱江新城商圈、东站商圈等繁华辐射圈内，汇聚万象城、来福士、庆春银泰等商业地标，而五福天星龙大厦作为中心带显然辐射带动作用福利尽享，坐观万千繁华。毫不夸张的说，江河汇是代表着杭州未来的高度天花板！作为核心毗友，五福天星龙大厦不仅能坐享地块增值带来的便利，也能直拥政府规划的经济增益。

品牌运营优势，共享极致服务

御梦科技以企业需求为导向，在创业孵化、企业发展、企业融资、社群社交、智慧楼宇五大方面整合筛选优质服务资源，通过“聚梦未来”数字化企业服务平台为园区企业提供全流程、一站式企业服务，赋能企业高效运营。

智能甲级写字楼，灵活多样办公空间

五福天星龙大厦提供灵活多变的办公户型，满足中小企业、创业企业的多样化办公需求。

创业租办公室请找聚梦未来

在这里，御梦创造无限可能





《读懂共同富裕》 刘元春等著 中信出版集团出版

本书立足当下中国经济的时代背景，聚焦党中央关于共同富裕的行动纲领和政策前沿，从理论和实践两个方面系统阐述了共同富裕的意义、内涵、目标以及实现路径等，力求从经济学的视角对“共同富裕”做普及性、系统性、学理性、前瞻性的解读。本书分为两篇：理论篇的主题为“系统认识共同富裕”，实践篇的主题为“共同推进共同富裕”。



《中国碳中和通用指引》 BCG 中国气候与可持续发展中心 著 中信出版集团出版

本书基于 BCG 多年在可持续发展领域的研究洞见和服务 600 余家企业的实战经验，深入浅出地阐述了 7 大行业碳中和成功经验，为同行提供有力指引。本书借鉴国外企业碳中和先进经验，精选 24 个典型案例，提出中国企业的落地措施；援引自创模型与分析方法，为企业碳中和实施方案提供精准指引；立足各行业发展现状与前景，建言中国政府及相关部门可采取的应对举措。



《由是之路：我经历的五十年企业变革》 朱焘 著 社会科学文献出版社出版

本书以白描的形式记录了作者从大学毕业后进入国有企业工作，直至在国家经济部门从事经济管理、企业改革、设计创新等方面的经历、感受和思考。所收录的文章既有作者在经济管理、企业改革、工业设计方面的思考，也有作者对老师、对青春、对生活的感悟，生动地展现了作者的家国情怀和对人生的思考，也从另一个角度呈现了中国社会的变迁和发展。



《中国农民城》 朱晓军 著 人民文学出版社 / 浙江人民出版社出版

本书以十八大以来第一个不设乡镇和街道的“镇改市”——龙港的发展为主线，全面讲述了小渔村发展为中国第一座农民城的真实历史，为人民奋斗留下炽热而凝重的记录。什么是龙港？这里到底发生了什么？这群农民究竟靠什么造出了一座城？鲁迅文学奖获得者、著名报告文学作家、本书作者朱晓军在书中尝试回答疑问。



《中国经济的逻辑与展望》 林毅夫等著 北京大学出版社出版

本书根据当前国家发展的重大议题，精选了北京大学国家发展研究院近两年来具有深度和代表性的演讲或专栏文章，旨在通过这些新的观点，帮助读者更深刻地理解中国经济发展的内在逻辑，洞察经济转型方向，以更好地把握大势先机，其内容涵盖大国角色、国内国际双循环、疫情与健康中国、中小企业融资、数字金融等一系列国家当前发展中面临的挑战。



《全球化的裂解与再融合》 朱云汉著 中信出版集团出版

全球发展面临高度不确定性，世界向何处去？本书提出“两个陷阱”（经济方面的“金德尔伯格陷阱”和政治方面形成的“修昔底德陷阱”）正在不断对世界进行裂解。作者对全球走向裂解的现状进行了批判，对未来如何转型和再融合提出了新的见解。本书通过历史的引证，呈现出西方和中国的巨大区别。



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浙商（春季）论坛 暨浙商研究会第四次会员代表大会

5月7号 杭州

共同富裕的浙商路径探寻

主办单位：浙商研究会

承办单位：浙商研究会BOSS智库

支持单位：澎湃新闻、《钱江晚报》、杭州网等

