

一个商人群体的思想与视线

浙商研究与资讯

2022年第2期（总第83期） BUSINESSMAN SEMINAR ZHEJIANG



“数智浙商”
扫码关注

P32> 林东

大匠弄潮：诗意和梦想

浙江省LHD大型海洋潮流能工程研究中心主任、总工程师
浙江省浙商研究会轮值会长

- P18>稳企惠企，“浙”里有场“及时雨”
- P22>刘亭：关于“稳住经济大盘”的答问
- P26>备马“两个先行”，浙江金融“粮草先动”
- P29>宁波：以内生之力向海而行
- P90>RCEP金融“新”规则下企业的机遇与挑战

 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。

千磨万击还坚韧

◎文/徐王婴

七月流火的日子。

在美联储激进加息的扰动下，全面爆发的“衰退交易”进一步引发了人们对“预期减弱”的担忧。

无独有偶，国内一百多个楼盘的“停贷”风波也加剧了这种担心。而央行发布的企业家问卷调查报告则显示：今年二季度企业家宏观经济热度指数为26.5%，比上季下降9.2个百分点，比上年同期下降15.5个百分点。其中，47.7%的企业家认为宏观经济“偏冷”。

一边是连日来40度的酷暑高温，一边是如入冰窖的宏观预期。于是乎，A股市场“一地鸡毛”，大宗商品“哀鸿遍野”。与此同时，居民存款激增，仅上半年住户存款增加就超过了10万亿元。

为何近半企业家认为宏观经济偏冷？毫无疑问，除了疫情的外生冲击之外，影响当前经济运行更重要的因素是预期的持续减弱。

在预期减弱的环境下，需求收缩和供给冲击均难以得到根本性扭转。在此背景下，“躺平”、“收缩”、“撤退”，成了部分企业的行动指南。

但预期只是对未来的一种预想、测算，这意味着预期也是可以改变的。

至少，预期不是躺在床上构想出来的，而是脚踏实地奋斗出来的。更多的浙商企业为此选择咬紧牙关、突破困境。诚如华立集团董事局主席汪力成所说：“活下去，愈是艰难时刻愈是坚持不躺平”。

一句话，困难面前，谁能坚持谁能主动作为，谁就能绝地反击，开辟新天地。于是，人们看到一众浙商演绎了逆流而上的“反击战”：

越是复杂严峻的环境，越要坚持科技创新。杭州林东新能源科技股份有限公司总工程师、董事长林东在浙商论坛上介绍说，随着其单机1.6兆瓦潮流能发电机组“奋进号”正式并入国家电网，实现潮流能全额消纳，意味着中国潮流能发电技术已站在世界前端。西子联合

控股集团董事长王水福则向媒体介绍了其围绕“3060”双碳目标而开展的企业行动：不但建设了光伏储能发电站，还建设了西子航空零碳工厂以及印染化纤行业的零碳产业园……

越是困难时，越要走全球化战略。在华立全球指挥中心，华立集团董事局主席汪力成召开了一场杭州、云南和泰国罗勇工业园区的三方视频会议。目标是抓住某制药原料开发的窗口期，快速抢占相关产品的国际市场。汪力成认为，以前只靠价格优势竞争的外贸公司现在有机会变成真正国际化配置资源的公司，在国际竞争中得到锤炼和成长。

与此同时，以“赋能全球数字经济”为使命的盘石集团正紧锣密鼓地谋求其全球化的发展战略。其旗下的数字文化出海平台RockyPlay，已在全球近30个国家及地区拥有上亿用户；其数字科技板块则扎根非洲，将人工智能与业务场景深度融合，为金融机构、互联网行业和电商平台等提供智能反欺诈、大数据风控、AI计算视觉和系统搭建与维护服务，为非洲带去中国的先进科技和数字化理念……

是的，拒绝躺平的浙商企业“咬定青山不放松”。他们下蹲蓄力、更换赛道、寻找新机，用实际行动诠释了浙商精神，书写了浙商新篇章。近日发布的2022中国民营企业500强榜单，浙江上榜企业达96家，再次高居第一。与此相应的，浙江还创下了金融存款全国第三、上市公司市值全国第二的骄人业绩。也正是因为浙江有着民营经济第一省的地气，有着坚韧不拔、努力奋进的企业家群体，省党代会提出建设共同富裕先行区与省域现代化先行区的“两个先行”目标才有坚实的基础与美好的前景。

人们相信：在坚定不移推进改革开放的背景下，未来中国经济的预期一定可以依靠1.6万亿市场主体的努力奋进而逐渐回暖、趋向光明。🚀



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：杭州宏雅印刷有限公司

印刷日期：2022年7月15日

印刷份数：2000份

发送对象：浙商研究会会员

▲ 41 守正创新 浙商研究会再出发 ——浙商研究会第四次会员代表大会顺利召开

热点聚焦 FOCUS

18 稳企惠企，“浙”里有场“及时雨”

BOSS 智库 THINK TANK

21 辜胜阻：高效协同三端发力，实现“双碳”战略

22 刘亭：关于“稳住经济大盘”的答问

25 三个“绝没想到”“切实扭转”和“坚持不动摇” / 刘亭

26 备马“两个先行”，浙江金融“粮草先动” / 徐王婴

区域经济 REGION

29 宁波：以内生之力向海而行 / 捧沙献珠

浙商之星 MEMBERS

32 大匠弄潮：诗意和梦想

——浙江省LHD大型海洋潮流能工程研究中心主任、总工程师林东印象记 / 马鸣

活动 ACTIVITIES

39 我会承办的省第十五次党代会精神专题学习会顺利举行

41 守正创新 浙商研究会再出发

——浙商研究会第四次会员代表大会顺利召开

42 助力共同富裕，在攻坚克难中续写新篇章

——2022浙商(春季)论坛在杭举行

44 田宁：数字经济如何促进共同富裕

45 杨掌法：以美好服务践行共同富裕



18



26



22



29

活动 ACTIVITIES

- 48 浙商研究会功能型党支部两次组织学习交流会
- 49 淮安市清江浦区领导一行走访我会
- 49 杭州翠苑街道领导走访我会

守正出奇说 A 股 STOCK

- 33 股市浪子的小确幸和大坚守(十四)/萧树

党建园地 PARTY

- 54 正泰集团: 庆祝建党 101 周年, 学习省党代会精神
- 54 金恒德集团: 打造生态文明共同富裕示范点
- 55 华立集团: 表彰“两优一先”, 激发党员工作热情
- 55 均瑶集团: 弘扬建党精神, 引领百年老店行稳致远
- 56 花园集团: 庆祝建党 101 周年 邵钦祥作党课宣讲
- 56 嘉燃集团: 组织清正廉洁主题党课, 推进党风廉政教育
- 56 加西贝拉: 召开庆祝建党 101 周年 表彰“两优一先”

会员风采 MEMBERS

- 57 王均豪: 打造益生菌“第二增长曲线”/吴正懿
- 58 戚金兴的大文章/许晓蕾
- 60 万事利: 数实融合颠覆行业想象
- 62 生命力和生活力: 诗意栖居龙井院子/朱言
- 65 花园村: 创“富”造“城”向未来/王江红 傅颖杰
- 68 航民集团: 坚定集体共富之路/郭峰
- 70 现代联合: 助力山区共同富裕, 山海共富农优产品展销窗口开馆运营
- 74 创邻科技张晨: 打造自主可控的国产图数据库/程一苇

总裁论道 TALK

- 78 汪力成: 活下去, 愈是艰难时刻坚持不躺平
- 81 田宁: 多方合力提升数字经济国际合作水平
- 82 宋志平: 宁要“一根筋”, 也不要“百事通”

经济圆桌 DIALOGUE

- 84 新型实体企业创造全新应用场景, 助力高质量发展

学者视点 VIEWPOINT

- 88 魏建国: 为未来中国外贸注入强大动力
- 88 蔡昉: 升级制造业需要更宽广的视野
- 89 林毅夫: 保持一定的增长速度, 这是应有的一条底线
- 89 李铁: 中国经济趋势若干判断

开红说法 LAW

- 90 RCEP 金融“新”规则下企业的机遇与挑战/贺小勇

投资热土 COMMENTARY

- 94 目科大学生创业园项目诚邀合作

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。



2.5%

贝壳研究院发布报告认为，2021–2035 年中国住房总需求已进入下降期，预测到 2035 年，住房总需求降至 13.3 亿平方米，15 年间年均降速 2.5%。

316 家

央行金融稳定局局长孙天琦表示，去年四季度央行评级结果显示，共存在 316 家高风险机构，数量占参评机构的 7%，资产规模仅占 1%。

200 亿美元

微软联合创始人比尔·盖茨宣布，将在 7 月向盖茨基金会转移 200 亿美元。未来计划将几乎所有财富都转移给基金会，并最终退出世界富豪榜单。

2 万亿元

截至 6 月 9 日，全国已累计新增退税减税降费及缓税缓费超 2 万亿元。

80 亿

联合国发布的《世界人口展望 2022》报告显示，世界人口预计将于今年 11 月 15 日突破 80 亿。

1000 亿人民币

联想集团董事长兼 CEO 杨元庆表示，到 23/24 财年结

束时，联想集团研发投入将在 20/21 财年的基础上实现翻番。未来五年，联想集团的研发总投入将会超过 1000 亿人民币。

0.61%

北京师范大学中国收入分配研究院数据显示：人均可支配月收入在 10000 元以上的家庭占比仅为 0.61%，大部分中国家庭人均可支配月收入在 500–1500 元这个区间，占比约 40.71%。

60.3 岁

日本民间调查公司帝国数据银行最新结果显示，2021 年全国大约 147 万家公司的社长平均年龄 60.3 岁，自开始这项调查以来连续 31 年刷新纪录。

600 万公里

交通运输部发布，我国综合交通网络总里程超 600 万公里，高速铁路、高速公路对 20 万以上人口城市的覆盖率均超过了 95%。

1%

今年上半年，北交所网上发行平均有效申购户数为 21.18 万户，平均申购倍数达 393.81 倍，平均配售比例 0.53%，平均中签率不到 1%。

4.79 亿元

据公开信息，贾跃亭新增恢复被执行案件，执行标的约 4.79 亿人民币，涉及平安证券股份有限公司与贾跃亭相关案件。目前，贾跃亭累计被执行金额超 58 亿人民币。

830 亿人民币

截至今年 5 月 31 日，15 个省市的试点地区通过数字人民币累计交易 2.64 亿笔，金额约 830 亿人民币，支持数字人民币支付的商户门店数量达到 456.7 万个。

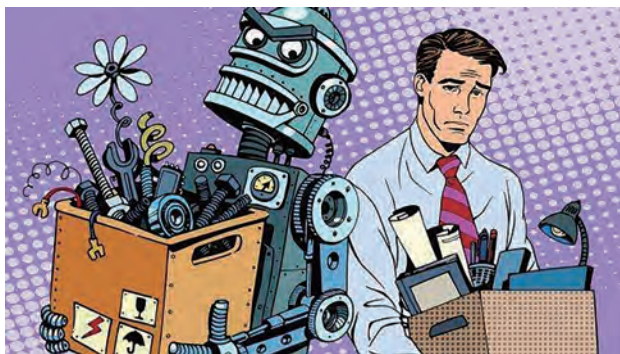


五部门：创新消费场景，推进国潮品牌建设

工信部等五部门发布《数字化助力消费品工业“三品”行动方案(2022—2025年)》提出,挖掘中国文化、中国记忆、中华老字号等传统文化基因和非物质文化遗产,加强新生消费群体消费取向研究,创新消费场景,推进国潮品牌建设。依托跨境电商扩大品牌出海,开拓多元化市场。

机构：2026年中国AI数字人市场规模将达上百亿

市场调研机构IDC最新报告显示,中国虚拟数字人市场规模呈现高速增长趋势,预计到2026年将达102.4亿元。报告指出,政策、应用价值、市场需求、资本支出、技术成熟正合力推动AI数字人市场崛起。



报告：8500万岗位将被机器取代

据中国国际发展知识中心发布的《全球发展报告》，自动化的生产线、智能化的机器人等将代替大量从事重复性、机械性工作的劳动者，据估计，2020年至2025年间，全球约8500万工作岗位将被机器替代。

千亿级市场兴起 多公司布局虚拟电厂

“双碳”目标下，虚拟电厂政策利好频出。今年3月，国家发展改革委等部门印发的《“十四五”现代能源体系规划》多次提到“虚拟电厂”。6月，北京市发布“十四五”时期电力发展规划，引导全市各行业电力用户参与虚拟电厂构建；山西省能源局印发《虚拟电厂建设与运营管理实施方案》，明确了虚拟电厂的类型、入市流程、技术规范和运营模式等。

中金公司测算，我国虚拟电厂行业有望在2030年触达1320亿元的理论市场空间。当前，已有多家上市公司进行布局。新能源汽车巨头特斯拉近日宣布与太平洋燃气与电力公司推出虚拟电厂试点项目。国能日新、朗新科技、国网信通等十家公司明确表示不同程度地布局了虚拟电厂领域。

汽车服务市场迎发展良机

随着我国汽车市场快速增长，“互联网+”汽车服务市场进入高速发展期。以国外整车制造与售后服务市场份额比例约1:1.5为参照，中国的汽车售后市场拥有巨大发展空间。

从当前发展状况来看，汽车服务市场存在三条增长路径。一是全渠道商品服务交易。二是一站式车主服务平台/一体化服务解决方案。三是围绕新能源基础设施发展。此外，汽车服务企业在很多领域还有业务拓展空间。比如，很多新车主对汽车保养维修知识缺乏了解，企业可以从专业角度出发，针对不同消费者和车况，定制不同检查、保养等服务套餐，从被动服务向主动服务转变，从安全、科学的角度引导汽车服务相关消费。

绿色智能家电再迎利好

近日召开的国务院常务会议提出，要加快释放绿色智能家电消费潜力。今年4月国务院办公厅发布的《关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》就已提及大力发展绿色消费。近日，多地再次密集发放新一轮家电消费券。

专家指出，在消费升级趋势下，人们对于家电产品的需求已经逐渐由最初的“可以用”升级到“用得好”，绿色智能家电具有绿色、环保、健康、智能等属性，正好符合人们对家电消费升级的诉求。加快绿色智能家电消费潜力的释放，既有助于扩大当前消费市场的规模，又充分迎合了消费升级大趋势，对经济具有持久拉动力。在巨丰投顾高级投资顾问陈昱成看来，绿色智能化是家电的未来发展趋势，通过政策支持将提振家电终端消费，后续绿色智能家电消费潜力有望加快释放。



李克强：推动经济尽快回归正轨保持运行在合理区间

国务院总理李克强近日主持召开专家和企业家座谈会时强调，要高效统筹疫情防控和经济社会发展，抓住经济恢复重要窗口期，坚持发展是解决我国一切问题的基础和关键，稳市场主体稳就业稳物价，推进改革开放，齐心协力在第三季度巩固经济恢复向好基础，推动经济运行尽快回归正常轨道。

姚洋：政策重点应在需求侧，可发 1.5 万亿消费特别国债

北京大学国家发展研究院院长姚洋日前在接受记者专访时指出，当前疫情防控与房地产行业是影响经济恢复的两大因素。姚洋建议，发放 1.5 万亿元额度的“消费特别国债”，通过各省认购的方式支持地方发放消费券刺激经济。他再次强调，当前要对需求侧进行补贴，可考虑发放用途广泛的消费券和现金。

黄奇帆：万亿美元级别市场“五大件”已初现雏形

重庆市原市长、复旦大学特聘教授黄奇帆认为，今后二三十年，能够形成万亿美元级别市场“五大件”目前已初现雏形：一是无人驾驶的新能源汽车；二是家用机器人；三是头戴式 AR/VR 眼镜或头盔；四是柔性显示；五是 3D 打印设备。

邹澜：我国有充足政策空间应对超预期挑战

中国人民银行货币政策司司长邹澜在国新办召开的新闻发布会上表示，近年来，我们一直坚持实施正常的货币政策，为应对超预期的新挑战、新变化留下了充足的政策空间和工具储备。下半年，人民银行将继续实施好稳健的货币政策，加快落实已确定的政策措施。

郁亮：房地产市场短期已触底

万科董事会主席郁亮 6 月 28 日在万科年度股东大会上表示，市场短期已触底，而市场恢复是一个缓慢、温和的过程。行业已进入新的发展阶段，不会再回到过去的发展逻辑。

李家超：吸引全球优质企业到中国香港上市

香港特区行政长官李家超表示，为进一步提升香港金融体系竞争力，会检视上市规则，吸引全球优质企业到香港上市；继续深化并扩大金融市场互联互通，助力人民币国际化，丰富离岸人民币产品和工具，扩大人民币计价产品体系，完善相关风险管理工具。

曹德旺：房地产不会做就不做，否则害人害己

福耀集团董事长曹德旺近日表示，遇到机遇应该让会做的人做，这次全球经济出问题，就是因为很多不会的人跑进去做，“比如讲做房地产欠了很多的债，不懂得做的人做那么大，害了你自己也害了别人。”

任正非：华为战略不能由少数人来决定

华为 CEO 任正非近日表示，华为战略不能由少数人来决定，不能由少数人来设计未来，也不因少数人的批判而改变方向，而应该是由几千、几万名专家的对撞，来研究未来的方向和走向未来的路径。

俞敏洪：新东方从来就没倒下过

近日，新东方创始人俞敏洪发文称：这次东方甄选的爆红，有点像火山爆发一样。火山爆发会带来两个结果：一个是破坏性的，甚至带来毁灭。但也是建设性的。大家都在说，新东方这次翻身了，俞敏洪翻身了。其实根本就没有翻身这一说，新东方从来就没倒下过。新东方只是暂时遇到了困难，我们的精气神从来没有失去过。我们从第一天就在想怎么自救。

乐视：乐视确实没有 996，而且以后也不会有

对于近日网传“乐视员工没有 996 和内卷，过着神仙日子”一事，乐视官方回应：乐视确实没有 996，而且以后也不会有；“无内卷”过于绝对了，毕竟有人的地方就有“江湖”；公司近五年确实从未拖欠过员工工资和社保。



刘强东：辞去京东 CEO，由徐雷接任

4月7日，京东集团发布公告称，京东集团总裁徐雷将接替刘强东出任京东集团 CEO，负责日常运营管理，向京东集团董事局主席刘强东汇报，同时徐雷以执行董事身份加入京东集团董事会。刘强东将把更多精力投入到长期战略设计、重大战略决策部署、年轻领军人才培养和乡村振兴事业。徐雷 2009 年正式加入京东，先后任京东零售的销售和营销部门多个领导职位，他于 2021 年 9 月升任京东集团总裁，负责各业务板块的日常运营和协同发展。



乔布斯：被迫授美国总统自由勋章

近日，已故苹果公司联合创始人史蒂夫·乔布斯和其他 16 位获奖者被正式追授总统自由勋章。总统自由勋章是美国最高的平民荣誉，颁发给那些为美国繁荣、价值或安全、世界和平及其他重大社会、公共或私人事业做出杰出贡献的个人。白宫声明称：“他的远见、想象力和创造力带来的发明已经并将继续改变世界的交流方式，并改变计算机、音乐、电影和无线行业。”对此，蒂姆·库克发文称“我们珍藏起对他的记忆，将继续继承他的遗产。”



李书福：控股魅族，抢占汽车智能化高地

近日，吉利旗下的湖北星纪时代科技有限公司战略投资珠海市魅族科技有限公司，持有魅族科技 79.09% 的控股权，并取得对魅族科技的单独控制。吉利控股集团董事长李书福表示，当前，新一轮科技和产业革命催生了大量新业态、新模式，消费电子行业和汽车行业的技术创新和生态融合势在必行。在李书福看来，电动化、智能化是汽车业转型的大方向，目前中国汽车产业在电动化领域已经取得了一定的成效，接下来的重点将是抢占智能化高地。



郑秀康：“温州皮鞋第一人”去世

4月20日凌晨，温州著名企业家，康奈集团创始人、原董事长郑秀康，因病去世，享年 76 岁。郑秀康是温州乃至中国鞋业的领军人物之一、2004 年度风云浙商，康奈 1993 年就获得“中国鞋业大王”称号。1980 年，郑秀康从国有机械企业辞职下海，凑数千元办了家皮鞋作坊，白手起家坚守鞋业 40 年，他不仅创造了许多温州鞋业的“第一”，使康奈集团做大做强，也带领中国皮鞋走出国门，被誉为“温州皮鞋走向世界第一人”。



贾跃亭：被解除 FF 执行官职务

深陷数据造假危机的新造车公司 FF（法拉第未来）近日发布公告称，公司创始人、前 CEO 贾跃亭被解除了执行官职务。公告显示，贾跃亭将继续担任公司的首席产品和用户生态系统官，并将继续向执行主席报告，但其角色仅限于产品和移动生态系统以及互联网、人工智能和先进研发技术。此外，中国证监会发布行政复议决定书，维持对贾跃亭的行政处罚和市场禁入决定。



引导金融机构市场化参与风险处置

最近，多地业主因楼盘延期交付宣布停止还贷的事件引发广泛关注，对此，中国银保监会有关部门负责人表示将引导金融机构市场化参与风险处置，加强与住建部门、央行工作协同，支持地方政府积极推进“保交楼、保民生、保稳定”工作。多家银行发布公告称，已对部分地区停工缓建和未按时交付楼盘情况及所涉及的按揭贷款进行排查，相关业务整体规模较小、风险可控。

放开放宽除个别超大城市外的落户限制

国家发改委近日印发通知，放开放宽除个别超大城市外的落户限制，试行以经常居住地登记户口制度。全面取消城区常住人口300万以下的城市落户限制，全面放宽城区常住人口300万至500万的I型大城市落户条件，完善城区常住人口500万以上的超大特大城市积分落户政策。

银保监会：支持汽车、家电等制造业企业“走出去”

中国银保监会办公厅发布通知，银行机构要重点支持高技术制造业、战略性新兴产业。加大对传统产业的中长期资金支持。优化制造业外贸金融服务，支持汽车、家电等制造业企业“走出去”。

金融稳定法草案公开征求意见

中国人民银行就《金融稳定法（草案征求意见稿）》向社会公开征求意见。首次在法律中提出设立金融稳定保障基

金；健全金融风险防范、化解、处置全流程全链条制度安排；任何单位和个人未经批准不得设立金融机构，不得从事或者变相从事金融业务活动；金融机构的实际控制人不得以股权代持、隐匿关联交易等方式掩盖实际控制权。

加快建设全国统一大市场

《中共中央 国务院关于加快建设全国统一大市场的意见》发布。国家发改委相关负责人介绍，意见明确要加快建立全国统一的市场制度规则，打破地方保护和市场分割，打通制约经济循环的关键堵点，促进商品要素资源在更大范围内畅通流动，加快建设高效规范、公平竞争、充分开放的全国统一大市场。

23条金融举措加大支持实体经济力度

中国人民银行、国家外汇管理局印发《关于做好疫情防控和经济社会发展金融服务的通知》，从支持受困主体纾困、畅通国民经济循环、促进外贸出口发展三个方面，提出加强金融服务、加大支持实体经济力度的23条政策举措。

《期货和衍生品法》表决通过

十三届全国人大常委会第三十四次会议4月20日表决通过《中华人民共和国期货和衍生品法》。专家普遍认为，此法补齐了我国期货和衍生品领域的法律“短板”，为促进规范行业和市场发展，保护投资者权益，推动期货市场更好服务实体经济提供了强有力的法律保障。这部法律自2022年8月1日起施行。

支持境外机构投资者参与交易所债市

人民银行、证监会、外汇局5月27日发布联合公告，进一步便利境外机构投资者投资中国债券市场，统筹推进银行间和交易所债券市场对外开放。专家认为，该公告的发布意味着债券市场统一对外开放迈出实质性步伐。



欧盟下调明年经济增长预期

欧盟委员会近日发布的夏季经济预测报告说，欧盟维持今年经济增长预期不变，但下调明年增长预期。报告预计，2022年欧盟经济将增长2.7%，2023年将增长1.5%；2022年欧元区经济将增长2.6%，2023年放缓至1.4%。

美联储或将进一步激进加息

据新华社报道，自3月以来，美联储已三次加息，将联邦基金利率目标区间上调至1.5%至1.75%之间。在6月的货币政策会议上，美联储加息75个基点，是自1994年以来最大幅度的单次加息。随着6月通货膨胀破“九”，美联储将再次激进加息已经成为市场共识。

IMF再次下调今明两年美国经济增长预期

国际货币基金组织（IMF）近日将2022年和2023年美国经济增长预期分别下调至2.3%和1%。这是今年6月以来IMF第二次下调美国经济增长预期，凸显美联储加息应对高通胀背景下美国经济增长前景恶化。

波士顿：未来五年财富将流向亚太地区

美国波士顿咨询公司的专家们近日在该公司的全球财富年度报告中说，全球金融财富会在未来五年间稳步增加。全球财富在地理上会越来越多样化，日益从大西洋地区流向亚太地区。到2026年，香港将取代瑞士成为全球最大的

跨境资产中心，这将是一项历史性转变。

多国加码财政政策护航经济增长

面对全球高通胀和经济低增长风险，多国政府在紧缩货币政策背景下纷纷出台专项财政政策，通过纾困和扶持特定产业，保证经济增长动力。业内人士提醒，在各国财政支出难降的背景下，要注意财政健康平衡，防范金融动荡风险。

德国经济动能减弱 增长预期明显下降

据德国联邦经济部发布的数据，受乌克兰局势、能源价格高企和对俄制裁等因素影响，2022年德国经济增速预计为2.2%，比今年1月预测值低1.4个百分点。7月消费者信心先行指数降至历史低点，6月商业景气指数环比下降，企业对未来的预期悲观程度显著增加。

韩国央行上调基准利率至2.25%

韩国中央银行韩国银行近日宣布，将基准利率从1.75%上调50个基点至2.25%。韩国银行当天发表声明说，今后一段时间物价预计将高于目标水平，因此有必要继续上调利率。该行还预测，未来一段时间，韩国通胀率将维持在6%左右的高位。

克罗地亚将于2023年1月加入欧元区

欧洲中央银行发布公告说，欧盟理事会已正式批准克罗地亚于2023年1月1日加入欧元区。欧洲央行表示，届时欧元对克罗地亚库纳汇率将为1比7.53450。

法国2022年经济增长预期下调

法兰西银行（法国央行）近日将2022年法国经济增长预期下调至2.3%，与此同时，将年度通胀预期上调至5.6%。2022年3月中旬，法国央行曾预测，2022年法国经济将增长2.8%至3.4%。



6月29日，山东省政协主席葛慧君在济南亲切会见了省政协委员、山东省浙江商会会长杜利峰，听取商会工作情况汇报。葛慧君希望山东省浙江商会抓住机遇，勇担使命开新局，更好地发挥商会组织广泛联系会员的桥梁纽带作用，团结带领在鲁浙商，把浙商在鲁发展与助力地方经济社会发展相结合，为山东高质量发展做出新的贡献。杜利峰在汇报工作后表示，山东省浙江商会将持续加强自身建设，积极推动山东各地与长三角对接，邀请更多省外浙商走进山东，通过引进科技、人才、资本等，服务山东经济强省建设。



6月22日，宁波市政府驻上海办事处主任孙毅、副主任严文渊，上海市宁波商会党委书记、秘书长武舸等一行赴上海市宁波商会副会长单位景通实业走访调研，商会副会长、景通实业董事长朱健热情接待并进行座谈。座谈会上，朱健详细介绍了公司核心业务及发展状况，孙毅表达了家乡政府对甬籍在沪企业的关心和问候。武舸表示，景通实业是商会中新经济、新消费企业的代表，此次走访一方面是了解会员企业发展现状，一方面是希望积极推动会员企业与家乡政府的交流互动和相互赋能。



近日，宁波市余姚市新生代企业家联谊会学习会在梁弄横坎头村召开。此次会议深入学习贯彻浙江省第十五次党代会精神。余姚市委统战部副部长、市工商联党组书记周强，市工商联副主席金晶、秘书长叶薇出席学习会。学习会上，周强带领大家学习了省第十五次党代会精神。余姚市新生代企业家联谊会会长方立锋结合实践体验、联谊会建设和产业发展进行了发言，与会新生代企业家纷纷表态发言。下一步，余姚市新生代企业家联谊会将通过强化政治引领、优化营商环境等举措赋能民营经济发展，共同开启新征程。



6月16日，西安仲裁委员会驻西安市杭州商会仲裁服务中心揭牌仪式暨座谈会在西安开元名都大酒店举行。西安仲裁委员会副主任兼秘书长徐文新和西安市杭州商会会长杨永明签订《仲裁服务框架合作协议》。杨永明表示，西安仲裁委首家商会仲裁服务中心的成立标志着商事仲裁和商会的深化合作、互动联系迈上新台阶，商会将紧紧围绕会员需求，依托仲裁优势资源，进一步完善创新工作，提升服务质量，为西安的经济增长保驾护航。徐文新表示，今后要进一步创新服务方式，为新时代西部大开发做出自己的贡献。



6月29日,陕西省浙江商会团体会员、西安市金华商会换届大会在西安隆重召开,大会选举产生了西安市金华商会第三届会长蒋德其,执行会长方洪明,监事长杜喜龙,秘书长关薇,常务副会长刘欣、王少军、胡灿林、徐精武、徐海木、王为东、文恒武、蒋海良、卢凯、骆霞玲等新一届领导班子成员。金华市政协副主席石骁敏、西安市民政局副局长曹立宏等领导为会长、执行会长授牌。蒋德其表示要竭尽所能,不负重托,认真履行商会《章程》赋予的各项职责,将协会工作推向一个新阶段。



云和县新生代企业家联合会近日召开第三届四次会员大会。云和县委常委、统战部部长赖小文,政协副主席、县工商联主席吕明,县工商联党组书记梁伟华等领导出席会议。协会90余名会员参加会议,会议由秘书长邱振宇主持。云和县新生代企业家联合会会长游小卫作《2021年理事会工作报告》,全面回顾总结了新企联过去一年的工作,指出理事会领导班子认真履行职能,圆满完成联合会各项工作任务 and 疫情期间志愿者工作。他希望广大会员继续秉持新生代的良好传统,更好的担当起时代赋予我们企业家的使命。



宝鸡市浙江商会第三届会员代表大会5月31日在石鼓山会议中心隆重召开,宝鸡市有关部门领导、各界朋友、兄弟商会、会员单位等一百多人参加会议。宝鸡市工商联主席王喜平出席会议并讲话。大会选举产生了宝鸡市浙江商会新一届领导班子,干永明当选商会第三届理事会会长。干永明表示,要秉承商会的宗旨,坚持把为会员服务作为第一要务,不断践行“敢为人先”的创业精神,不负重托,继续前进,让商会成为宝鸡经济发展道路上一道独特的风景,为宝鸡的经济建设做出了更大的贡献。



6月23日下午,云南省浙江商会党委在昆明锡伯龙红色教育基地开展了“百年红船敬峥嵘 喜迎党的二十大”庆祝建党101周年主题党日活动暨七一表彰大会。活动在全体党员大合唱《没有共产党就没有新中国》中拉开序幕。参会党员走上了长征步道,参观了陈列中国共产党百年发展史的红色记忆展厅,聆听了讲解员的宣讲,纷纷表示通过此次活动更加坚定对党的事业终身奋斗的决心,在以后的工作中时刻警醒和鞭策自己,不忘初心、牢记使命、继续前行,积极发挥党员的先锋模范作用,向党的二十大献礼。



为实地了解会员企业的需求和对商会发展的建议，6月8日和10日，河南省浙江商会党支部副书记、秘书长王强，副秘书长时琼带领秘书处工作人员分别前往会员企业河南乐通机电设备有限公司、澳海集团河南区域进行走访交流。河南乐通机电设备有限公司总经理周洪、澳海集团河南区域董事长王永仁热情接待并座谈交流。企业家们表示，当前时期，企业发展必须要整合资源、抱团取暖。希望商会及秘书处经常性的开展走访交流活动，加强沟通、增进乡情、交流信息、促进发展。



6月24日至26日，河南省浙江商会党支部组织党员赴南阳开展迎“七一”主题党日活，深化党史学习教育。此次活动由商会党支部书记卢庆中、副书记王强带队，先后走进武侯祠、医圣祠、彭雪枫纪念馆、南水北调中线工程渠首大坝及展览馆、丹江大观苑等地，追思革命先烈，赓续和弘扬党的光荣传统与优良作风，让党员在活动中学习，在学习中提升，进一步增强党的凝聚力，锤炼党性修养。大家纷纷表示，将以更加饱满的热情扎实工作，以优异的成绩迎接党的二十大胜利召开。



6月25日，江苏浙商高质量发展蓝皮书发布会暨江苏省浙江商会成立15周年庆典在宁隆重举行。会上正式发布了《江苏省浙商企业高质量发展调查报告(2021)》，对首届在苏“浙商榜样”进行了表彰，举行了江苏省浙江商会第四届理事会核心班子成员授牌仪式，以及江苏浙商(淮安)产业投资说明会。会议最后还举行了江苏省浙江商会与浙商银行南京分行战略合作签约仪式。双方共同表示，希望今后充分发挥两家单位各自优势，不断扩大合作领域，实现资源共享和优势互补，共同服务在苏浙商高质量发展。



在喜迎党的二十大之际，6月19日，山东省浙江商会党支部、山东省浙江青联开展浙商台儿庄红色教育之行活动。山东省浙江商会会长、山东省浙江青联主席杜利峰，商会党支部书记、执行会长胡小军带领山东省浙江商会和济宁、临沂、烟台、威海、菏泽、泰安、日照等市浙江商会的近60位浙商赴枣庄市台儿庄，走进台儿庄大战纪念馆，追寻英雄足迹，重温抗战精神。杜利峰表示，浙商更要传承革命精神，讲政治、顾大局，勇于创新创业，勇担社会责任，锚定“走在前、开新局”，担当起新时代赋予浙商的新使命。



6月23日,安徽省浙江商会与合肥工业大学校企合作工作洽谈会召开。合肥工业大学党委学生工作部部长钟小要介绍了合工大的创立过程和辉煌历史,希望能够和安徽省浙江商会在校企合作、创业创新层面上达成深度合作,借助安徽省浙江商会的企业平台资源培养一批具有一定创业创新能力和精神的优秀人才。安徽省浙江商会执行会长朱鲸在会上简要介绍了商会的发展历程,希望以此为契机,进一步开展校企间的多层次、多形式、多领域的合作,实现校企资源的有机结合和优化配置,探索人才培养、服务地方建设的新路径。



6月21日,铜陵市浙江商会与铜陵农商银行“银会合作,共赢发展”签约仪式举行。铜陵农商银行党委书记董事长魏民、铜陵市浙江商会会长朱炳新分别致辞。商会执行会长卢明华、铜陵农商银行副行长何新春代表双方签约。双方将在金融产品和服务上全面合作,实现双方的共赢,为铜陵的经济社会发展做出积极贡献。铜陵农商银行将持续加大与浙江商会的对接与合作,加强常规金融服务、授信融资支持,为浙商企业单列10亿元信贷计划,并专门设计“浙商贷”产品,竭力为商会和会员单位发展提供金融支撑和保障。



5月27日,山东省泰安市浙江商会第二届一次会员代表大会暨换届选举大会在高新区金盛国际大酒店举行。泰安市工商联党组成员、副主席周晓出席会议并讲话。泰安市浙江商会40余名会员代表参加会议。会议审议通过了《泰安市浙江商会章程(修订案)》及《会费标准(草案)》,选举产生了新一届理事会、监事会和商会领导班子成员。泰安广晟置业有限公司董事长陶光忠当选泰安市浙江商会第二届会长,泰安市金盛国际大酒店董事长周良春当选常务副会长、秘书长,选举薛林光等副会长及商会理事。



6月25日,福建省浙江商会第四届理事会青年创业会第一次委员大会在安澜会馆召开。福建省工商联党组成员、副主席兼秘书长陈飏,福建省浙江商会会长董加余出席会议并讲话。会上,讨论通过了《青年创业会工作条例》,以举手表决的方式产生了新一届青创会委员,一致通过福建省浙江商会副会长、福建中周控股有限公司董事长郑加华担任青创会主席,福建省浙江商会监事会监事、福州迪美环保工程有限公司总经理雷坤峰担任青创会秘书长。福州市集力众创空间企业咨询有限公司总经理张兰岚作《孵化助力创业》主题演讲。



6月10日，山东省人民政府与正泰集团股份有限公司在济南签署战略合作协议。山东省委书记李干杰，省委副书记、省长周乃翔，全国工商联副主席、正泰集团董事长南存辉出席签约仪式。根据协议，双方将在智能电气、绿色能源、智慧城市等方面进一步加强合作，推动战略合作关系持续深化，实现互利共赢、共同发展。正泰集团将把山东省作为重要发展区域，推进智能电气装备区域总部、光伏智能装备制造、绿色能源、高载能碳中和示范园、智慧供热、智慧城市、氢能、产学研、金融投资、科创孵化等领域项目开发合作。



6月22日，浙江省第十五次党代会在省人民大会堂胜利闭幕。此次会议对今后五年浙江的发展指明了方向，创新驱动、数字化改革、绿色转型、共同富裕等议题成为了广大浙商关注的焦点。在6月25日，西子联合控股、西子洁能董事长王水福亮相浙江卫视经济生活频道《风云浙商面对面》节目，就浙商关注的几个热点问题表达了自己独特的见解。王水福表示，浙江是民营经济大省，我们民营企业要走“专精特新”的道路，用高质量和工匠精神创造企业的核心竞争力。



在舟山良海粮油有限公司小包装生产线建成调试投产之际，4月20日，正在舟山调研的浙江省委书记袁家军一行在舟山市委书记何中伟、定海区委书记侯富光的陪同下来到该公司考察。公司董事长季惠君详细介绍了企业的基本情况 & 未来发展规划，以及大豆从筒仓至生产加工的整个工艺流程。袁家军在调研中指出，要瞄准市场需求，充分发挥龙头企业引领带动作用，进一步延伸扩充产业链条，做实粮食精深加工转化文章，积极走出一条企业高质量发展的新路，为保障全省重要农产品供给作出企业应有的贡献。



5月13日，杭州市西湖区翠苑街道办事处主任楼颖平在街道招商办陪同下走访了辖区企业双冠控股集团。公司董事长徐王冠介绍了企业发展情况，以及双冠大楼定位于资本孵化基地，并积极引进证券期货及基金类公司入驻大楼的情况。楼颖平对双冠控股集团的发展表示了肯定。她介绍了西湖区日前召开楼宇经济工作推进会的情况后表示，双冠控股集团对促进翠苑板块产业集聚起到了积极的推动作用，街道今后将加强沟通和交流，以更好地为企业服务，推进西湖区楼宇经济高质量发展。



6月22日上午,浙江省政府办公厅组织省政府老干部到航民开展“创新共富”考察参观活动,省老领导叶荣宝、徐鸿道、盛昌黎等共40多人参加,省政府办公厅党组成员黄信带队,航民集团董事长朱重庆、副总经理高天相等参与接待。老领导一行先后参观了航民集团展厅、航民百泰首饰车间和展厅、航民村庄和文化中心和外来职工居住中心,在听取朱重庆介绍航民发展史和集体共富发展道路后,叶荣宝等老领导充分肯定航民领导班子坚强有力,稳打稳扎,各个时期都走在浙江前列,高度认可航民的“创新共富”发展模式。



6月22日,由杭州市园林绿化股份有限公司与浙江大华技术股份有限公司共同出资的大华光讯光电科技有限公司在杭州举行开业典礼。园林股份董事长吴光洪、大华股份战略投资部总经理廖志荣为大华光讯光电揭牌。揭牌仪式结束后,嘉宾们参观了大华光讯光电的展厅,观看了园林股份与大华股份在美丽中国、数字中国、亮化中国等领域取得的突出成果。双方一致认为,园林股份和大华股份在各自的领域均有突出优势,大华光讯光电要整合两家企业的优势资源,吸纳人才,规范治理,创造良好的经营业绩。



5月6日,在华润集团副总经理、华润医药董事会主席韩跃伟与华立集团董事会主席汪力成的见证下,华润医药、华润三九与华立医药集团在杭州分别签署战略合作协议及股份转让协议。三方将在中医药、大健康产业及其他相关产业开展全面战略合作,共同拓展全球市场。这是华润与华立对贯彻落实党中央关于支持中医药振兴发展的积极响应,也是做强做优做大中医药产业,加快推动以三七为代表的中医药全产业链发展的具体举措,对合作各方完善产业布局、提高资源配置效率,增强竞争力将起到积极推动作用。



6月2日,盘石集团与浙大城市学院商学院在杭州举行战略合作协议签约仪式,盘石集团总裁吴月凌,浙大城市学院商学院院长张雷宝、党委书记王春波等出席仪式并见证。为推进校企合作、培养创新人才,双方将坚持“优势互补、资源共享、真诚合作、共同发展”的原则,结合双方需求和发展实际,充分发挥双方各自优势,建立全面合作关系和长效合作机制,促进双方合作共赢、共同发展。双方将合作成立产业学院,组织一定数量的学生共同定向培养,共同开展校内生产性实训基地建设和校外实习基地建设。



为探寻疫情下金融业如何更好地服务实体经济，5月20日，上海高级金融学院（SAIF）浙江校友会、浙江省总会计师协会一行走进万事利，实地调研万事利的数字化转型之路。作为国内较早布局探索数字经济，并将其作为产业转型发展新动能的实体企业，万事利在金融与数字经济的结合上做了很多尝试并取得了丰硕成果。万事利丝绸董事长李建华从信息和物流传播带来的商业模式变革切入，形象生动地从数字化设计、数字化生产、数字化营销三个方面分享了万事利数字化转型的精彩案例，并与到访者座谈交流。



近日，贝因美携手妈妈网，共同响应广州市妇联“羊城巾帼显担当，齐心协力抗疫情”倡议行动，为广州疫情防控重点区域及时捐赠防疫抗疫及母婴用品物资，合力守护抗疫一线及母婴家庭人群，以实际行动践行企业的社会责任与担当。在此次母婴抗疫联动中，贝因美急重点区域婴幼儿及孕产妇所需，以抗疫爱心礼包的形式，向广州市妇女儿童福利会捐赠价值10余万元的物资，并通过广州市妇联等机构及时向花都区的封管控区派送，为广州市的抗疫保供行动贡献企业力量，在危难时尽显社会责任企业担当。



5月31日，杭州电视台综合频道（HTV-1）《新闻联播》栏目围绕“追寻总书记的足迹回头看浙江绿康医养集团红色医养”主题采访了集团董事长卓永岳。卓永岳介绍了14年来绿康医养集团遵照总书记的嘱托沿着“红色医养”之路不断创新发展的历程，表示绿康在“公建民营、医养结合”领域模式迭代创新、机构规模及区域布局扩大、医养护康专业人才梯队建设、医养康养深度融合课题研究以及标准化体系打造等方面继续深耕，向总书记当年的嘱托交上满意答卷。采访组当天还到杭州绿康医院等进行实地拍摄。

张锦刚一行考察正泰新能源园区

6月23日下午，甘肃省委常委、副省长张锦刚专程来到正泰新能源园区考察交流，了解企业在智能制造、智慧工业、智慧城市、智慧电力以及智慧新能源等方面的创新成果。他对正泰深耕电力新能源行业、坚持绿色低碳高质量发展的实践与探索表示充分认可，期望甘肃省与正泰在未来有更多的合作空间，有更多的成果落地。正泰集团董事长南存辉介绍，正泰将不断创新“绿源、智网、降荷、新储”发展模式，将东部的技术、人才优势与西部的无限风光相结合。他还表示，未来，正泰将进一步发挥新能源与电气装备产业链优势，在甘肃省开拓更广阔的合作领域，为陇原大地高质量发展再添绿色新动能。

华立集团荣膺助力共同富裕“民企样本”

近日，浙江省工商联评审组对全省各市工商联、相关基金会推荐的民营企业，通过多维度综合评定，最终选定6家



近日，被誉为“常温乳酸菌第一股”的均瑶健康，在上市一周年庆典之际，重磅推出益生菌、矿泉水、儿童休闲健康食品、健康代餐、养道新牛乳五大全新品类。今年，均瑶健康围绕“健康”元素，夯实常温乳酸菌第一股地位的基础上，以益生菌为核心突破，深度布局功能性食品赛道，剑指世界益生菌领跑者。与江南大学达成深度战略合作，长期绑定多款核心菌株、目标寻找更适合中国人肠胃的菌株、大力发展自主知识产权，打造“别无分店”的护城河产品。当天，均瑶健康全新战略科技产品“畅饮爽”“青幽爽”正式发布。

民营企业为本期助力共同富裕“民企样本”，华立集团光荣上榜。

2017年，华立集团与建德市大洋镇柳村签订结对帮扶协议，整合各项资源协助当地重点打造有机蔬菜基地，从原来的输血型帮扶转向造血型帮扶，为柳村量身打造了高附加值有机蔬菜种植产业基地，并成功进入市场化运营，扭转了柳村经济薄弱的困局，增强了柳村的经济“造血”能力，实现了低收入农户增收和村集体经济消薄。2021年5月，华立与径山村为代表的“径山共同富裕联盟”签订战略合作协议。同年8月，华立集团又与径山村签署党建共建协议。至此，华立拉开了新一轮乡村振兴计划的序幕，与径山村一起绘就共同富裕美好蓝图，实现村级经济、村民、资本、经营四方的合作共赢。

华立集团将继续传承发扬大爱之心，在鞭策自身经营发展的同时，弘扬更多民企正能量，持续为浙江建成“共同富裕示范区”的战略目标，做出更大贡献。



6月16日，2022年绿康黄埔医养人才系列精英和精锐“双精班”开班，集团及各机构38名绿康“精英精锐”们齐聚横峰绿康岑阳家园。绿康医养集团董事长卓永岳在开班仪式上致辞指出，“绿康黄埔医养人才系列培训班”为集团高质量发展提供核心人才保障与支撑，希望学员们把握好此次学习机会，提高认识、注重方法、严肃纪律，努力把自己培养成为“朝气蓬勃、奋发有为、勇于担当、乐于奉献、忠诚绿康”的优秀干部和管理人才，为实现绿康成为“医养行业领导者的中国绿康梦”作出更大贡献。

2022 中国覆铜板行业高层论坛在花园召开

6月24日，由花园新能源公司承办的2022年中国覆铜板行业高层论坛在花园雷迪森大世界召开，来自全国各地覆铜板行业以及上游原材料、下游PCB行业的著名专家、企业家，东阳市有关部门负责人等200多人共聚一堂，围绕“开拓创新促增长 稳中求进谋发展”主题，畅谈覆铜板行业发展大计，共绘覆铜板行业美好蓝图。中国电子材料行业协会副理事长张东主持开幕式并致开幕词。东阳市副市长李进财致欢迎词。浙江省中小企业协会会长、花园联合党委书记、花园集团董事长兼总裁邵钦祥致辞。

论坛上，花园新能源公司董事长兼总经理潘建锋以《新时代里铜箔企业如何助力覆铜板行业发展》为题，介绍了花园新能源公司茁壮成长的坚实步伐、产销两旺的喜人局面、全面丰收的发展成效，表明了花园新能源公司争做中国一流铜箔企业的信心与决心。多位专家学者、企业家展开深入的交流与探讨。



5月10日，湖州市德清经济开发区的中奥电梯有限公司工人在赶制发往海外的电梯订单。

稳企惠企，“浙”里有场“及时雨”

今年以来，面对需求收缩、供给冲击、预期转弱“三重压力”和疫情持续影响，浙江广大市场主体遭遇重重挑战。

为此，浙江坚持稳企惠企政策靠前发力，打出了一系列稳进提质“政策组合拳”和“工作组合拳”，先后谋划推出四批稳进提质政策措施，包括“5+4”稳进提质政策包、工业稳进提质和服务业纾困政策措施以及针对中小微企业、个体工商户纾困解难政策措施，和“全面顶格、能出尽出、精准高效”的38项一揽子稳经济政策措施，切实向市场传递稳经济稳增长的积极信号，有力推动国家稳增长、稳市场主体、保就业政策在浙江落地见效。

随着一系列惠企政策的出台和落实，浙江中小企业迎来“及时雨”，平稳健康发展获得有力支撑。

6亿元支持中小企业减负纾困

面对严峻复杂的国内外形势，广大中小企业特别希望政府部门能够及时给予帮助和支持，尤其希望稳企惠企政策能够及时兑付，增加企业生产经营资金流。为此，浙江省经信厅等有关部门想方设法“出实招”，帮助浙江中小企业更好地恢复元气、渡过难关。

一方面，政府部门始终坚持“第一时间+顶格优惠”原则不动摇，不断加大减负纾困力度，在年初出台《关于减负强企激发企业发展活力的意见》45条基础上，4月又出台了《关于进一步减负纾困助力中小微企业发展的若干意见》（下文简称《若干意见》）27条，力争全年减负总额超过3000亿元，另缓缴税金约900亿元。此外，有关部门首次在省级层面安排中小企业纾困帮扶资金，特别安排6亿元重

点用于中小企业纾困帮扶。向前发力的惠企政策给该地中小企业注入一剂“强心剂”。

另一方面，为加快推动各地各涉企部门惠企稳企资金兑付，有关部门开发建设了政策直达场景，联通了11个设区市惠企资金兑付系统。据介绍，政策直达场景有三方面用处：一是明确全省统一的惠企政策发布标准和规范，有效集成省级相关部门和各地兑付数据；二是设置了“1+7”指标体系，量化各地工作实绩，压实地方责任；三是制定三色图规则，动态晾晒各地工作进展。总的来看，政策直达场景的建立健全，有力加快了惠企政策落地速度，提升政策兑现便利度。

稳市场主体才能稳住经济大盘，助企纾困是当务之急。在财政支持政策上，浙江进一步加大增值税留抵退税政策力度，确保现有可退增量及存



量留抵税额退税,在6月底前基本完成,实现应退尽退。聚焦受疫情影响重点行业,对小微企业给予担保额度、期限、费率等政策倾斜。在金融支持政策上,将实施还本付息政策应延尽延,加大对普惠型小微企业贷款支持力度。

截至目前,浙江有关部门已将符合条件的微型企业存量留抵税额一次性退还,小型、中型企业的增量留抵税额足额退还。

根据浙江省经信厅“政策直达”场景应用平台监测,截至5月29日,浙江省共向企业兑付各类财政补助资金539.5亿元。政策支持力度居前三位的分别是制造业、交通运输仓储和邮政业、批发和零售业。

减负总额多,政策覆盖面广,兑付资金快

系列稳企惠企政策的出台和落实,帮助中小企业解决了实际困难,缓解了生产经营压力,收到了实效。

浙江永力达数控科技股份有限公司目前已享受到税收缓缴半年的优惠政策,该公司董事长陈胜激动地表示,“感谢政府部门帮助我们最难的时候熬过去,让我们能缓口气”。

“我们已获得了用工稳岗支持补贴13.72万元、职工医疗互助补助2.31万元。”全兴精工集团有限公司总经理何文华对疫情中这笔“及时雨”般的资金深表感谢。

“政策支持都落下来了!我们实际收到增值税留抵退税1.74亿元,还有各类政府补助资金730万元,包括支持工业企业稳定生产补助103万元,进口贴息补助233万元,绿色贷款贴

息69万元等”新凤鸣集团湖州基地负责人沈虹向记者介绍,作为一家主要从事涤纶纤维的研发和生产的高新技术企业,该公司开年以来遇到了不少生产困难,不过,各项惠企政策的资金支持迅速有力解决了企业的燃眉之急,帮助公司实现了平稳发展。

“没问题,这笔订单我们接下了,一定保质保量准时发货。”近期,浙江不可比喻服饰有限公司接到了一笔2万件秋款童装的订单,公司负责人朱会强毫不犹豫就接下了订单,并做出了准时交货的承诺。然而两个多月前朱会强还是愁容满面,受客观因素影响,织里镇的童装企业生产经营一度陷入停滞,原材料进不来没法生产、货物发不出货款也没法收回,资金压力确实非常大。关键时刻,税务部门送来了税费优惠政策,扫除了笼罩着童装业主的阴霾。“这笔留抵退税款来的真的是太及时了!”朱会强表示,“有了这笔钱,我们的资金负担确实轻了很多,现在几条生产线都满负荷运转,接大订单的底气也足了。”

德清县舞阳街道觅桃李餐厅受疫情影响,今年经营额同比下降近60%。工资、租金开支大,资金流一度紧张。“减税、专项补贴、减免房租……真的是雪中送炭。”餐厅负责人何宏键说,营业房的出租单位——湖州莫干山高新集团有限公司及时给餐厅减免了3个月的房租共49135.8元,大大缓解了经营压力。

如果说减税降费是做“减法”,让企业能卸下包袱、轻装上阵,那么银税互动则是做“加法”,以纳税信用为凭,为企业引来金融“活水”。

稳企惠企 减字当头

减税 >>>

超过七成的样本小微企业享受了“小规模纳税人减半征收‘六税两费’”等政策



88.2%的企业
表示获得感强

减基金 >>>

近七成的样本企业享受了“延续实施暂停征收地方水利建设基金”政策



77.7%的企业
表示获得感强

降用工成本 >>>

超过七成的样本企业享受了“阶段性下调失业保险费率、工伤保险费率”政策



69.0%的企业
表示获得感强

降物流成本 >>>

近三成的交通运输企业享受了“ETC车辆基本优惠或对国际标准集装箱六五折优惠”政策



63.9%的企业
表示获得感强

在湖州，当地税务部门聚焦纳税服务与金融服务，联合建设银行、农业银行等多家金融机构推出多款无需担保抵押的“银税互动”金融产品，实现融资需求与金融供给精准对接。湖州佳印数码印花有限公司就是“银税互动”的受益者之一，作为去年新成立的企业，开业初期，设备采购、人员招聘、品牌推广方方面面都需要支出，资金压力可见一斑，而作为小微企业，固定资产少、缺乏担保又增加了融资难度。“多亏了税务部门向我们推荐了‘银税互动’，凭借纳税信用成功申请到了100万元贷款！”在拿到农业银行的贷款后，公司负责人金梦静脸上满是喜悦。接下来，公司将抓紧赶制订单，进一步提升知名度，抢占更多市场。

“今年的留抵退税真的是太及时了，大大充实了我们的资金流！”桐昆集团浙江恒通化纤有限公司的财务经理范艳燕感慨。桐昆集团浙江恒通化纤有限公司作为桐乡市化纤行业的龙头企业，今年上半年化纤行业订单量猛增，企业大量购入原材料以保证生产。但二季度以来受客观因素影响，企业出货困难，产成品库存明显增高，资金流面临压力。为有效解决企业困境，当地税务部门一方面及时为企业办理了留抵退税，另一方面优化流程进一步加快出口退税进度，多管齐下为企业出口增添信心。

正所谓“山水未来先筑堤，未到河边先脱靴”，在浙江，一系列超常规的政策举措真正落到了中小企业急需处，帮助他们解决了当前的实际困难，推动中小企业实现了平稳健康发展。



5月31日，嘉兴市经济稳进提质百日攻坚动员部署会上，当场为12家企业兑现惠企资金7800万元。

“让政策跑在困难前面”

那么，浙江在为中小企业纾难解困方面有哪些好做法好经验值得总结？下一阶段又该如何更好的帮助中小企业渡过难关呢？

据浙江省经信厅一级巡视员诸葛建介绍，《若干意见》按照“能早则早、能快则快”原则，进一步提高资金兑付的时效性和便利性，在中小企业最需要资金的时候享受到“及时雨”，主要呈现出以下三方面的特点。

一是突出“多”，在27条政策中，除了落实国家政策16条，浙江还自我加压、主动出台政策11条，2022年预计全省减负总额将超过3000亿元，另缓缴税金约900亿元。

二是突出“广”，也就是进一步扩大政策覆盖面，比如，将增值税留抵退税、减征“六税两费”政策适用范围进行扩大；又比如，延续并优化研发费用加计扣除政策，增加了将科技型中小企业加计扣除比例从75%提高到100%。

三是突出“快”，进一步提高资金兑付的时效性和便利性，比如，在增值

税留抵退税方面，提出第二季度完成中小微企业存量退税；又比如，在加快涉企专项资金兑付速度方面，提出投资补助类项目资金按项目进度来拨付，开始实施时拨60%、投资额过半时拨80%、实施完成验收合格后全部拨付。

“当下的关键在于，需要让好的政策跑赢企业的困难。”浙江大学公共管理学院副院长张蔚文教授对下一阶段的惠企政策提出三个方面的建议：一是需提高政策兑现速度和政府覆盖面；二是要向符合条件的居民发放补贴、购物金等手段，刺激本地消费，增加企业营收；三是要引导企业相互抱团取暖，引导和鼓励互联网平台适当适时降低商户服务费率，与中小微企业共克时艰。

立足当下抓落实，着眼长远谋发展。浙江正想方设法“让政策跑在困难前面”，千方百计帮中小企业渡过眼前难关。未来，浙江将推出更多惠企政策，并确保落地见效，助推中小企业“稳中求进”实现平稳健康发展。（综合浙江日报、工信视频、浙江新闻、新华社等）

辜胜阻：高效协同三端发力， 实现“双碳”战略



辜胜阻到生态环境部走访调研



辜胜阻赴北京绿色交易所调研

为做好十三届全国政协第二十二次常委会会议的准备，全国政协副主席、民建中央常务副主席辜胜阻围绕“推进‘3060双碳’战略实施，促进经济社会发展绿色低碳转型”，采取实地走访和线上云调研的方式，分别与相关政府主管部门、专业研究机构以及相关企业等开展了30多场座谈会，广泛听取近百名专家学者、两院院士、企业家、干部群众的意见建议。

辜胜阻表示，实现碳达峰碳中和，是以习近平同志为核心的中共中央统筹国内国际两个大局作出的重大战略决策。“双碳”目标提出以来，全社

会积极行动，贯彻落实中央决策部署，初步完成顶层设计，取得积极进展，但在准确把握战略定位，科学把握工作方向等方面还存在一些问题需引起重视。

辜胜阻强调，实现碳中和的总体目标，要形成一个高效协同的治理体系，能源供给侧、需求侧低碳发展与碳吸收三端发力，碳市场与绿色金融两大市场支撑体系的“132”碳中和中国行动方案。

一要增强战略定力与机遇意识，把握好碳中和这一涉及能源革命、工业革命、科技革命、消费革命和全球命运共同体建设的重大历史命题和前所未有的发展机遇，让碳中和成为“绿色复苏”和开启新经济增长周期的重大发展引擎。

二要规范治理体系中不同主体的权责边界，完善高效协同的治理体系，进一步明确时间表、路线图和施工图，筑牢法治根基，通过“良法”实现“善治”，建立统一规范的碳计量体系和碳核算体系，科学合理分解减排任务。

三要稳步推动化石能源消费总量控制、减量替代和清洁高效利用，循序渐进推动新旧能源间优化组合和有序替代，防范化石能源退出过快、新能源难以补缺的“黑绿不接”，促进

能源体系从资源驱动转向技术驱动，以数字化赋能绿色化，构建新型电力系统，推进能源大市场建设，加快生产方式和生活方式绿色低碳发展，增强碳吸收能力。四要市场化领航、法治化护航，通过优化金融资源配置，提高金融服务支持碳中和愿景的能力。优化碳市场制度设计，逐步形成合理定价机制，发展碳期货与金融衍生品，完善绿色金融治理体系，发挥好资本市场枢纽功能，支持绿色低碳企业通过多层次资本市场发展壮大，促进绿色创新资本形成，优化环境信息披露和风险防范机制。

五要发挥新型举国体制优势，聚焦绿色低碳“卡脖子”技术难题进行科技攻关，造就一大批紧缺人才、复合型人才、专业人员和通用人才，增强各级领导干部抓好绿色低碳发展的本领。

六要积极参与公平合理、互惠共赢的全球气候治理体系建设，把气候外交作为求同存异、开创国际合作新局面的重大机遇，增强在全球低碳标准和碳中和认证标准制定中的话语权，做好应对碳边境调节税等绿色贸易壁垒政策储备，携手共建绿色“一带一路”。（综合民建中央网站、人民政协报消息，标题系编者所加）



刘亭：关于“稳住经济大盘”的答问

一、您怎么看待5月25号国务院稳经济大盘电视电话会议的规模？

答：大阵仗是因为遇到了需要紧急解决的大问题。一是对当前经济形势的严峻性、复杂性、不确定性及深度承压，全国上下必须引起高度重视，对此亟待达成共识。二是中央政府业已形成的应对思路和重大举措，必须以最强力度、最快速度直达各级政府和部门。召开一个电视电话会议，让十万之众的各级领导干部直接聆听李克强总理的讲话，让中央精神一竿子

插到底，大大提高了效率，抢抓了时间。

二、原本“六保”中排在第三的保市场主体，这次排在了保就业、保民生之前，为什么？

答：“三保+一确保”是中央应对当前经济严峻挑战的总要求。其中总目标是“努力推动经济回归正常轨道、确保运行在合理区间”；三个重点是“保市场主体、保就业、保民生”；再其中的重中之重，则是“保市场主体”。

为什么作此调整？那是因为所有经

济活动的主动作为者，还是企业和个体户等市场主体。他们是整个国民经济的基本核算单位，也是经济全局和整体的“细胞形态”。如果他们的信心不足、预期弱化，甚至等待观望、消极退守，那就任谁也救不了中国经济。全部经济工作的重中之重，必须要把这个核心点和紧要处给突出出来，牢牢抓住、紧紧围绕。只要企业正常运转，岗位就有了就业；就业有了收入，再加上政府的种种补贴或救助，包括基本公共服务的兜底，那就能保障好民生。反之，如果企

业的劲头衰了、人心散了、摊子收了，那就会出现失业率攀升、老百姓收入下滑的后果。事情一旦发展到那一步，大局就会转为被动，甚至社会的局部还可能产生动荡，那就不是一个单纯的经济问题了。

三、浙商怎么来理解和把握当前经济环境的“复杂性、严峻性和不确定性”？

答：一是在俄乌冲突和危机的背景下，中美战略博弈和竞争进一步加剧。在传统的热点一个也没有缓和的情况下，目前一个重要的动向，就是美国不但在高科技领域要与我们“脱钩”，甚至还要摆脱对我国供应链和产业链的依赖。拜登政府的策略，是寻找新的“替代者”，培育新的“世界工厂”，譬如越南、印度，还有其他的东亚和东亚国家，从而把中国挤出他们新构筑的供应和产业链条。有了产业脱钩，他们再搞贸易脱钩就更有底气了。继北美自贸之后，美日自贸协定已签署，美欧自贸协定也有望推出，就是要把中国“单择”出来。我们原先还有个立足亚洲的《区域全面经济伙伴关系协定》(Regional Comprehensive Economic Partnership, RCEP)，但美国早就想“挖墙脚”了。最近拜登刚刚把东盟十国首脑(实到八国、余为代表)请到白宫举行特别峰会，接着就造访韩国和日本，并正式宣布启动“印太经济框架(IPEF)”，美国、韩国、日本、印度、新加坡等13国为初始成员。尽管目前尚无具体的实质性细节，但种种迹象表明，美国正在加大从产业到贸易全面围堵中

国的力度，并试图通过其新确立的“利益共同体”，进一步收紧对中国的战略包围圈。

二是中国的疫情迁延不愈，点多面广频发，抗疫形势严峻。现在的局面是，世界上很多国家都对奥密克戎病毒下的新冠疫情，采取了一种开放的态度，而国内始终是严防死守。这样就在内外交流上，形成了一个巨大的落差。除了内外有别之外，国内各省市的疫情防控力度也参差不齐。一旦层层加码、处处设卡、人人“甩锅”，动辄从快从细、从难从严，就会使得人流物流的畅通深受其害。交通运输和经济循环，老话里说的明白：“一尺不通、百丈无用”。一部汽车上万个零部件，就像张艺谋拍的那部片子：“一个都有不能少”。看似一个微不足道的阻滞，但在如今分工高度细密、极其专业的情况下，就等于是个“一夫当关、万夫莫开”的结局。多少年形成的产业配套和供应链如果一旦“瓦解”，那对整体经济循环的打击将是致命的。尤其是疫情突发无常、反反复复，带有极大的不确定性，如果一遇事就“急刹车”，甚至干脆“躺平停摆”，那现代产业的专业化分工和协作配套就很难正常运作，其结果累积起来，必然导致大面积的生产流通失序和大幅度的经济效益下滑。

三是国内的政策环境和舆论环境也有一些不利影响。譬如不少政策的用心用意和大方向都是好的，但执行起来却往往存在着一刀切、运动式的现象；加之相当普遍存在的形式主义和官僚主义，牵扯了政企双方大量的时间精力，使人很难再专注于经济工

作紧迫问题的有效解决。一些三番四复的政策变动和网络媒体的不负责任言论，也让人感到一定程度的困惑和迷茫，容易产生消极等待、徘徊观望的心态。

浙江是改革开放的先行地，历来民营经济和外向经济占比高，主体市场化意识强，况且又缺乏什么上游的资源型企业，主要靠的就是中下游的加工制造，或直接面向市场需求的服务，因此在中美战略博弈加剧、俄乌冲突转为持久、台海局势日趋紧张、新冠疫情“迁延不愈”、国内经济普遍困难等大背景下，所受到的冲击较之其他省份就会更为重大，对预期的弱化影响更为明显，摆在大家面前稳住经济大盘的困难和挑战，在一定程度上也更为艰巨和复杂。

四、如何来评价浙江相应出台的八个方面的38项措施？

答：“全面顶格，能出尽出，精准高效”这十二个字讲得好！已经到了“孩子掉井火上房”的时候了，就千万不要再左顾右盼、藏着掖着的了。有什么秘笈和杀器，都一股脑儿(一塌刮子)“抖落”出来吧！该出手时就出手，同时，出手还要求真务实，明白管用，千万不要错过难得的时机，也别白白浪费了“政府的权威”和“宝贵的弹药”！省里八方面的38条措施还是相当有针对性的，我们又开了经济稳进提质的攻坚会，关键在于贯彻落实能否切实有效。

五、关于拉动经济，您的观点是？

答：助企纾困的确是当务之急，

其中急中之急又是小微企业。不是说大中企业不重要，而是和小微企业相比，大中企业的抗风险能力和自救能力相对更强一些。当然，企业的困境，也是很难机械地和企业的规模大小挂钩的。真的是大中型企业，只要市场有前景、企业有能力，但因一时的资金链断裂，或遭遇其他什么短期性、偶然性的冲击过不去了，还是需要实事求是地给予必要的帮扶。难关一旦渡过了，的确也会惠及更多的就业者和产业链上下游、金融投资机构等相关利益方。我个人认为，救助是非常必要的，但我更看重政府务实地创造包容性发展的政策环境。这种环境一旦得到切实的改善，无论是小微型还是大中型企业，都能全面地受益，从而有助于尽快走出经济的困局。

根据过往的经验，针对需求低迷的困境，投资拉动启动快、见效大，政府也便于操作。但也无可否认，自上世纪末应对亚洲金融危机以来，虽然屡试不爽，但这一招的实际效用，也在不断递减。过往还曾伴随着出现了不少无效投资和债务风险。这一招当下当然还要用，而且力度还不能小了，但还是需要强调确有必要、切实有效，不要为投资而投资，仓促上马、高估冒算、违规建设，造成一大批“晒太阳”或“豆腐渣”工程。表面上看起来轰轰烈烈，其实是损失浪费、得不偿失。发放消费券以刺激消费，当然是可取之策。但最好能和低收入人群的精准帮扶结合起来，因为这样可以收到拉动社会消费和缩小贫富差距“一箭双雕”的作用。总之，我的观点是，现有招数已经够用了，还是要狠抓已

出台措施的落实到位。

六、如何保障供应链产业链的稳定，从而促进工业平稳运行？

答：焦点在于疫情防控和生产建设的统筹兼顾。这个话好说，但确实不容易做到。现在有一些地方，总是把抗疫当作政治要务，而经济是次一等的东西，似乎可以放一放、搁一搁，不碍事的。这是一种很要不得的短视和偏见。就业和民生怎么就不是政治了？作为它们基础的经济怎么就不是政治了？以经济建设为中心，难道不是我们执政党最大的政治？千万不能把抗疫情和稳经济简单地割裂开来、对立起来。

现在比较突出的问题，还是把个别出现的疫情人为扩大化，动辄封路封人、停工停产，随意打断供应链和产业链却根本不当回事。动态清零只有“清零”，没有“动态”。动态清零本来是“积极防控、不断清零”的一个过程，结果成了不计一切代价就要立马兑现的“绝对清零”，这不现实嘛！明知其不可而硬要为之，结果弄得层层加码、道道设卡、人人甩锅，这就有点“过了”。至于正常状态下企业的产供销循环，人家企业自己都会去弄好的。

七、对于 5.25 会议上还明确的到 6 月底，二季度 GDP 实现正增长和失业率下降两大目标，可以完成吗？下一步的经济走势，您又是如何研判的？

答：我学习的文件精神 and 掌握的实际情况有限，很难做出什么“研判”。我个人的一个比较明显的感觉是，下

步走势好不好？关键就看这次会议精神贯彻落实得坚决不坚决、务实不务实。只要贯彻落实到位，以中国经济的韧性，应对当下这样的困难还是可以完全胜任的，以上两大目标也是完全可以实现的。但我们的思想不能乱，不能政出多门，更不能说一套、做一套；你说你的，我做我的。对中国经济的长期向好，我还是坚信不移的。但这需要全国达成共识、凝心聚力，上下同心，政企合拍，集中力量办好自己的事情，并且要始终坚持以经济建设为中心，坚持深化改革扩大开放，坚持实事求是的思想路线和求真务实的工作作风。

八、稳住经济大盘的决策在落地执行的过程中，您觉得特别要注意的是什么？

答：信心堪比黄金，践行远胜空谈。还是那八个字：“实事求是，求真务实”。要力戒形式主义和官僚主义积弊，刹住一刀切和运动式歪风。如果再展开说几句，那就是“三个真心当作”：真心把稳经济当作当前最大的讲政治，真心把民营企业和民营企业当作“自己人”，真心把营造有利于包容性发展、充分调动主体内生积极性的政策环境和营商环境，当作政府部门抓经济工作的优先选项、当务之急。（刘亭系浙江省政府咨询委学术委副主任、首席专家、研究员，中国区域经济 50 人论坛正式成员，清华大学中国发展规划研究院高级研究员，浙江大学区域和城市发展研究中心主任。本文系作者 5 月底接受主流媒体视频采访的方案，首发“刘亭随笔”公众号）

还是要坚持以经济建设为中心不动摇，坚持以改革开放谋求经济持续健康发展不动摇，坚持实事求是的思想路线和求真务实的工作作风不动摇。

三个“绝没想到”“切实扭转” 和“坚持不动摇”

◎文/刘亭



去年底中央经济工作对经济形势的研判：“需求不足、供给冲击、预期转弱”。今年以来，疫情点多面广频发。一季度GDP增长4.8%，低于5.5%的年均预期增速。其中3月份增速下挫，4月愈烈。有人预测，上半年或可增长2%左右。

当前面临的经济困难原因有三：一是疫情冲击，但绝没想到会对经济造成这么大的打击；二是预期弱化，但绝没想到会对主体造成这么大的削弱；三是作风顽疾，但绝没想到会对社会面造成这么大的负面影响。

从长期和外部环境看，全球化的逆转、地缘政治的冲突和危机、中美战略竞争的不断升级，对当下和未来中国的挑战，将更趋严峻、复杂和不

确定。

为此，4.29 中央政治局开会，5.25 国务院召开“十万人”的稳住经济大盘电视电话会议，省政府和省委也相继召开了贯彻落实的会议。相信经过努力，全国今年上

半年经济保持正增长和失业率有所下降的目标，都能够达成。

但这也绝非易事。在我看来，只有在常规工作以外的下面三个问题上取得实质性进展，方能止跌回升，赢取转折、巩固胜利，并力争完成全年预期增长的奋斗目标。

第一、切实扭转把抗疫情和稳经济割裂开来、对立起来的不正常做法，不能再做“层层加码、处处设卡、人人甩锅、个个自保”的“过头事”了。

第二、切实扭转对民营经济和民营企业家的种种不信任做法，不能再离开“两个中性”和“两个依法（依法治国、依法行政）”来强化所谓对市场的监管。

第三、切实扭转当前工作中相当普遍存在的“一刀切”“运动式”积弊和形式主义、官僚主义歪风，不能再脱离实际情况简单机械执行所谓的上级指令，不能滥用追责机制使得干部难以同时做到对上和对下“两个负责”。

从正面来讲，还是要坚持以经济建设为中心不动摇，坚持以改革开放谋求经济持续健康发展不动摇，坚持实事求是的思想路线和求真务实的工作作风不动摇。这些东西看起来似乎很虚、很空，其实是最实在、最管用的。因为经济是人参与其中的创新创业财富活动，而人的行动又是受思想作风支配的。有什么样的思想作风，就会有什么样的实践行为，最后也就会带来什么样的结局后果。谨希望全国在已然陆续出台诸多政策措施以后，要以各级领导和各级组织思想作风的切实转变，作为推进稳经济工作的牛鼻子，而千万不能“见物不见人”“有形没有神”。（本文来源于“刘亭随笔”公众号，系作者为参加稳经济圆桌论坛准备的发言提纲，2022年6月9日成稿。）7

在“两个先行”的省党代会精神的指引下，浙江金融与实体经济将真正实现水乳交融，推动着浙江经济高质量发展的滚滚车轮！

备马“两个先行”，浙江金融“粮草先动”

◎文 / 徐王婴

6月24日下午，浙江广播电视集团举办的一个颁奖仪式令人瞩目。

这个名为“凤凰腾飞”第四届金融风云榜的评选活动，吸引了80多家金融机构报名，近5万家企业参与投票，最终评出了10个“年度金融服务大奖”，和2个“年度金融科技创新奖”。

初夏仍有“倒春寒”的日子里，浙江金融界的动作与发声，有如西子湖畔的夏荷，传递出季节的足音正不可阻挡地扑面而来。

正所谓“迎难而上方显实力与担当”。在“需求收缩、供给冲击、预期转弱”三重压力下，浙江仍交出了一季度GDP增长5.1%，增速超过全国增速0.3个百分点；1-5月份财政收入位列全国第二的成绩。值得一提的是：在浙江经济的各路大军中，金融业可说是“一骑绝尘”的“黑马”。

浙江本土金融机构，虽然在数量上还是规模上都稍嫌不足；却创下了金融存款全国前三，上市公司总市值全国前二的业绩；凸显了勃勃生机。秉持这样的活力，在浙江提出“两个先行”，推进共同富裕先行区和省域

现代化先行区的建设中，金融将责无旁贷地成为“先行军”。

以终为始：“凤凰行动”助力产业发展

“总市值16.40万亿，浙江稳坐全国第二金融强省。”

成绩的背后是“金融回归本源，服务实体经济”的战略定位和持之以恒的努力。

早在2017年10月9日，浙江省政府就发布了推进企业上市和并购重

组的“凤凰行动”计划。五年来培育了数以百计的龙头企业和数以千计的骨干企业，实现了境内外上市公司新增350多家，累计达750多家，境内上市公司总数和新增上市公司数量均居全国第二的成绩。刚刚过去的2021年，浙江省内共新增89家A股上市公司，总数达到605家，位列全国第二。毫无疑问，“凤凰行动”计划为浙江省经济转型升级发挥了重要作用。

此次获得“年度金融服务大奖”的两家浙籍券商，浙商证券股份有限





公司和财通证券股份有限公司无疑是“凤凰计划”的重要推手。

浙商证券副总裁程景东在颁奖仪式上介绍说,在“凤凰行动1.0”版本中,浙商证券以服务实体经济为己任,股权融资达到240多亿,债券融资突破1500多亿;在“凤凰行动2.0”版本中,还将投入大量精力为实体经济注入活水。

财通证券则在过去一年中,为实体经济融资突破700亿元;并立足浙江国企改革机遇,打造了浙江新能、浙版传媒、永安期货等一批国企上市样板。今年更是将重点放在助力山区26县的发展,策划了“一企一策”助力共同富裕的行动方案;打造了区域综合金融示范区的“临平样本”,以财富管理助力侨乡发展的“青田样本”,以“保险+期货”服务农民增收的衢州样本。与此同时,还重点打造产业共富的新模式,比如在龙游落地10亿元的共富产业基金……

毋庸置疑,无论是企业发展,产业集群,山区共富,浙江经济发展的百舸争流中都有金融机构的穿针引线和添砖加瓦乃至输血引流。

回归本源：“普惠金融”助力企业成长

小微企业是国民经济的“毛细血管”,而浙江省的经济发展格局一直是以中小企业为主。如此,破解小微和个体工商户发展难题,持续为小微企业信贷提供“增氧”和“滴灌”的金融服务则成了浙江银行界孜孜以求的方向。

比如,浙商银行联合财通证券,与杭州临平区政府合作共建“金服



宝·小微”数字化金融服务平台,创新推出“普惠数智贷”系列产品,探索构筑“政企银”跨界融合的数智化小微服务生态圈先行试点;并主动对接创新型、专精特新、小巨人等先进领域小微企业,强化“人才支持贷”“科创贷”“智造贷”等产品运用,为企业提供定制化金融服务方案。截至今年3月末,浙商银行浙江省内融资总量余额达7500亿元,各项贷款余额超4500亿元;小微企业信用贷款余额260亿元,为超2.7万户小微企业解决了担保难题。

杭州联合银行以“做小、做散、做深”为原则,以创新为引擎,不断优化小微企业金融服务,推出中小微易贷、园区普惠贷、税银贷等拳头产品,截至去年三季度,杭州联合银行小微企业贷款达1089.84亿元。

正是如浙商银行、杭州联合银行等获奖银行的不懈努力,在“保供、让利、帮扶”的目标引导下,切实降低了浙江中小微企业融资成本。有数据显示,今年1-4月,浙江省贷款新增1.11万亿元,同比多增1538亿元,

余额同比增长15.5%;全省债务融资工具发行2065亿元,其中民营企业发行量全国第一。

值得一提的是:贷款新增上升的同时,4月末全省不良贷款率处于历史低位。1-4月,全省企业贷款利率4.59%,同比下降15个基点;4月当月企业贷款利率4.49%,为有统计以来最低。

创新突破,“绿色金融”推动区域共富

所谓“两个先行”,有一个不可或缺的前提,即在“推动经济高质量发展过程中”的“两个先行”。

而高质量发展,科技创新与数字经济无疑当领风骚。与此相应的,数字金融、绿色金融也当以创新者的姿势引领行业变革。

今年4月,杭州银行成为浙江省内首家同时获得联合国气候变化框架公约(UNFCCC)和上海环境能源交易所两个权威机构国际、国内双认证的“零碳”银行网点。而在此之前,2021年,杭州银行落地上市城商行首单碳排放配额质押贷款、全国首单民营企业可

持续指标挂钩债券、浙江省首单绿色项目收益票据等创新产品和服务，为企业绿色转型发展提供全面助力。

越来越多的金融机构提出了“绿色”与“数智”的转型目标。上海浦东发展银行杭州分行聚焦“碳达峰碳中和”目标，围绕绿色能源、绿色城镇化、环境保护、绿色智造等业务领域，加大绿色信贷支持力度。截至今年5月末，该行杭州分行实现绿色信贷投放近75亿元，绿色信贷余额近220亿元。

绿色金融的生命力更在于其为科创企业的赋能与孵化。以杭州银行为例，其以金融科技驱动产品和服务创新，发布“六通六引擎”品牌，深度经营科创生态圈，推进“专精特新”中小企业金融服务。截至去年末，杭

州银行已累计服务科创企业9165户，经营区域内科创板上市企业服务触达率超40%，浙江省内触达率近50%。

事实上，以数智化推动产业发展，助力区域共富已是浙江金融界的共识与共同行动。比如浙江金控自成立以来，深耕政府产业基金投资运作，持续优化政府产业基金布局，迭代升级政府产业基金3.0版，加大对重点制造业产业集群和重大产业链项目的扶持力度。而做为期货大省的浙江，各期货公司更是纷纷发挥期货及其衍生品的独特手段助力共同富裕。

浙商期货提出了“让期货更简单”的口号，董事长胡军介绍说，其实是用数字化手段，通过信息服务为实体企业提供价格参考；或者以数智化技术便利企业参与交易；甚至以“期货+

保险”的业务发展模式，助力乡村振兴。比如浙商证券为龙游一家养猪企业推出期货+保险产品，为生猪企业抵御价格下跌提供保障，实现了保费四倍的赔付……

正所谓“我见青山多妩媚，料青山见我应如是”。金融对于企业成长、产业壮大、区域发展的作用犹如血脉与肌体。反过来说，正是浙江活力森森的民营经济与产业基础滋养了其金融存款全国第三、上市公司市值全国第二的骄人业绩。毫无疑问，共同富裕先行区与省域现代化先行区的建设，也为浙江金融界的发展提供了强劲的东风。人们相信：在“两个先行”的省党代会精神的指引下，浙江金融与实体经济将真正实现水乳交融，推动着浙江经济高质量发展的滚滚车轮！[7](#)



2022年2月16日，宁波市“凤凰行动”投资基金成立



无疑，数百年来“无宁不成市”的商业气息与商业文明是宁波跨越发展的城市之魂。民营经济的披荆斩棘，与其不断夯实的制造业基石、国际大港的川流不息，共同构成了这座城市走向更大辉煌的内生力量。

宁波：以内生之力向海而行

◎文 / 捧沙献珠

6月18日，宁波再度推出贯彻落实扎实稳住经济的一揽子政策措施共计16条。

据悉，这是继稳链纾困助企“47条政策”之后，宁波按照全面顶格、能出尽出、精准高效原则推出的重磅举措。“全面顶格”的背后，是一个城市剑指“全国前十”的勇气和信心。

在此之前的2019年，宁波才跻身于全国GDP第12位。今年该市大幅上调了未来5年的GDP增长目标：到2026年，地区生产总值达到2.2万亿元，人均生产总值达到22万元，剑指全国经济总量前十的城市。

目标上调的底气来自于其跨越发展的经历。过去5年，宁波经济总量从8973亿元增加到14595亿元，从全国城市第16位跃至第12位，工业增加值跃升至全国城市第7位，人均GDP则在去年达到15.39万元，不仅反超了

杭州，也超过了广州等核心城市。

创新驱动，以“制造”之柱夯实基石

一个不争的事实是：在上一拨数字产业化的浪潮中，以制造业为基石的宁波，步子似乎比杭州慢了半拍。

但宁波很快跟进，抓住了产业数字化的节奏。提出抓传统制造业的数字化、智能化的升级改造，大力处置“低散乱”、落后和严重过剩产能。制造业的提档升级，助推宁波成为全国重要的先进制造业基地。目前宁波是全国最大的石化产业基地和新材料产业基地，以及全国四大家电生产基地和三大服装产业基地之一；形成了绿色石化、汽车及零部件、新材料、电子信息、纺织服装、智能家电等8个千亿级产业集群。与此同时，宁波提前布局“未来产业”，大力培育和发展

新材料、新能源汽车、集成电路、数字经济等新兴产业。

2021年，宁波还新增国家级制造业单项冠军企业（产品）18家，累计达63家，连续4年位居全国第一；国家级专精特新“小巨人”企业182家，在全国非直辖市中排名第一。2022年一季度，全市实现规模以上工业增加值1319.7亿元，同比增长8.5%。据《2022中国城市引力指数报告》，在工业发展质量方面，宁波位列全国第六。

正是基于这样的基础，加上数字经济的“加持”，宁波市“剑指前十”的规划并非戏言。

持续开放，以“外贸”之舟拓宽市场

习近平总书记在浙江工作期间曾明确指出，宁波要把港口这一最大资源和开放这一最大优势发挥到极致，

打造辐射长三角、影响华东片的“港口经济圈”。

遵循这样的战略定位，宁波市顺应经济全球化，特别是“一带一路”建设深入推进的趋势，立足宁波外贸、港口、产业等条件，制定实施“225”外贸双万亿行动方案；并确定以此联动“246”万千亿级产业集群培育工程，构建起宁波“先进制造业+国际贸易”

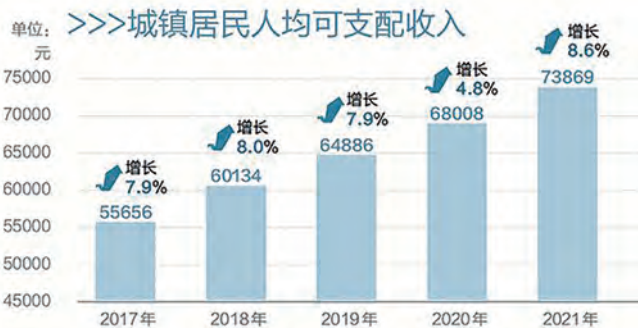
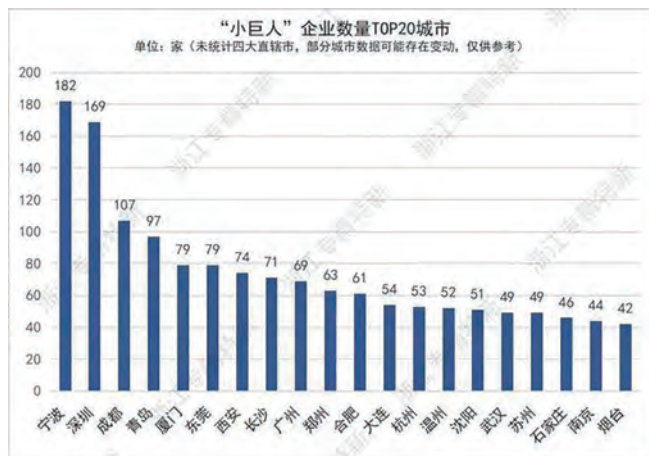
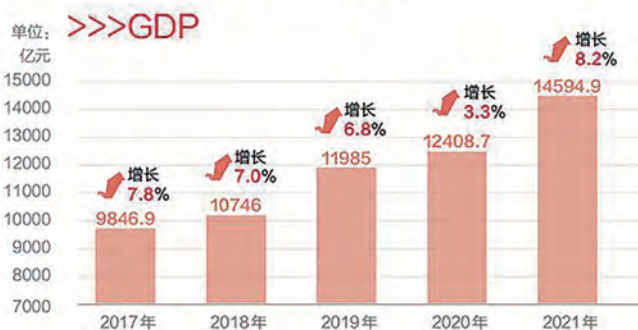
双翼齐飞融合发展的经济格局。

而在一次次危机中，宁波锻造出不断开放的新优势：面对贸易摩擦影响，宁波制造向更有议价能力的高附加值产品转型，多元市场多点开花，五年外贸总量增长近一倍；面对疫情持续影响，政策供给更加高效、精准，稳定产业链、供应链；抢滩跨境电商新业态，向海外终端消费市场要利润……

去年，宁波成为全国第六座外贸万亿城市，跨境电商进出口在全国率先突破千亿元大关。

与此同时，2021年宁波舟山港完成年货物吞吐量12.24亿吨，连续13年位居全球第一；完成集装箱吞吐量3108万标准箱。宁波舟山港也成为继上海港、新加坡港之后，全球第三个跻身“超3000万箱俱乐部”的港口。

数说宁波这五年



放水养鱼，以“民营”之力 赓续发展

宁波是改革开放先行地，也是民营经济的重要发祥地。毋庸置疑，除了港口和工业经济这两大引擎之外，宁波还有一个“先天”资源，那就是“宁波帮”。

1984年8月1日，邓小平发出了“把全世界的‘宁波帮’都动员起来建设宁波”的号召。一时之间，不仅是全球“宁波帮”应者云集，还带动了当地民营经济的快速发展。

为进一步激发民企活力，宁波给政府做减法、给市场做加法。以此完善精准有效的政策环境和营商土壤。用一张张党委、政府的权力清单和政府管理的负面清单，充分释放和激发市场活力，大力推进数字化改革和“最多跑一次”改革，打造全国营商环境标杆城市。

正是强劲的改革之力激活了民营内生的力量。2021年，宁波新设各类

市场主体22万户，同比增长16.69%，市场主体总量突破120万户。“2021中国民营企业500强”榜单中，有16家宁波民企入围。其中，雅戈尔（600177）集团、金田集团分别以1048.1亿元和1038.2亿元的营业收入位列第68位、第69位。另有20家甬企入围“2021中国民营企业制造业500强”，4家甬企上榜“2021中国民营企业服务业百强”。

毫无疑问，民营力量已成为宁波经济的重要一极。首先，制造业中也是民营企业一马当先。企业多达12万家，规模以上工业企业中民营企业达到80%。

不仅仅是制造业，民企也是宁波外贸经济的主力军。该市民营外贸企业占全部外贸企业的84%，民营企业进出口额占全市的63%，其中出口额占全市的69%。

而无论是开发“一带一路”等新兴市场，还是发展跨境电商、服务贸

易等新兴业态，“第一个吃螃蟹”的总是民营企业。与此同时，越来越多的民营企业“走出去”建立境外生产基地、研发中心和营销网络，开展境外承包经营和并购重组。

令人欣慰的是，民营经济还是驱动科技创新的主引擎。目前，该市95%的上市公司和高新技术企业是民营企业，90%的研发经费来自民营企业，95%的市级以上企业技术中心设在民营企业，82%的发明专利由民营企业申报和拥有。特别是98家民营企业的产品市场份额居全国第一，27家民营企业上榜工信部公布的国家级单项冠军企业名单，数量居全国城市首位……

无疑，数百年来“无宁不成市”的商业气息与商业文明是其跨越发展的城市之魂。民营经济的披荆斩棘，与其不断夯实的制造业基石、国际大港的川流不息，共同构成了这个城市走向更大辉煌的内生力量。7F



林东

浙江省政协常委，省侨联副主席，省知联会副会长，浙江省浙商研究会轮值会长，浙江省[ETC]大型海洋潮流能工程研究中心主任、总工程师、杭州绿盛集团董事长



林东，是企业家中的科学家，还是科学家中的企业家？哪个才是最真实的林东？

大匠弄潮：诗意和梦想

——浙江省 LHD 大型海洋潮流能工程研究中心主任、
总工程师林东印象记

◎文/马鸣

一、蛟龙跃波

人类文明差不多是用水写成的。

从蒙昧时期开始，人类就傍河而居，逐水草而生。

大禹治水，奔走四方，三过家门而不入，依水性疏通九州，使天下苍生远离滔天洪水之患；

郑国兴修郑国渠，让关中大地成为沃野千里的福地、粮仓，为秦帝国土统一中国提供了充足的物资储备，促进了文明的发展；

李冰修都江堰，变水患为水利，使成都盆地成为粮米丰沛的天府之国；

……

他们的事业至今依然在利国利民，造福后世。他们无一不是既能统率千军，运筹宏图的大帅，又是深习水性，庙算无遗的专家。

随着文明的发展、科技的进步，人类对水的认识也越来越深入。不论是从微观上深入到氢氧原子的化学结构，还是在宏观上，悟透水的流动和变化规律。在科学面前，水，不再只是人们眼中的波涛和浪花，在它千奇百怪的运动形态中，有静水深流，有清澈明晰的层流，有旋涡种种的紊流，

但不论以何种方式，水和气一样，都是流体，都有流体运动的共有特性和规律。

而流体的运动，说到底，是能量在运动，流体，是能量的载体。水流运动，或者是动能，或者是势能，都是能量在运动，是在能量驱动下形成的特定运动方式。

利用流体的这种运动特性，获取蕴含其中的能量，为我所用，造福人类，一直是人类追求的目标。

光能、风能、水能，来自于自然，是地球上弥足珍贵的资源，几乎用之不竭，不产生任何污染，在化石能源日渐枯竭的形势下，这类新能源，是最值得挖掘利用的资源，专家估计，如果充分开发利用，仅光能、风能、水能等新能源，就足以满足人类未来的能源需求。

近年来，随着新材料新技术的不断开发和应用，光伏发电、风能发电都得到迅速发展，发电成本已经接近、甚至低于火力发电的成本，而水力发电成本优势更加明显，一直得到国家的大力支持，稳步发展。

但很多人不清楚的是，水力发电，

其实只是水能利用的一部分，地球储量最高的是水，而水的储量绝大多数在海洋，海洋，才是水资源最充沛，最值得开发利用的资源。

由于太阳、月球对地球的引力，也由于地球自身的自转，使地球上的海洋永远不会平静，会恒久不断地在海洋中产生潮汐和潮流，也叫洋流。潮汐和潮流携带着无穷无尽的能量，这样能量来自于月球、太阳和地球自转，不消耗地球上的其他资源，只要太阳存在，月球存在，地球还在自转，这种能源就会源源不绝地诞生，在地球上涌动不息。

利用携带着丰富能量的潮汐和潮流，将这些能量转换为电能，就能不断地造福人类，而且极其环保绿化，不像常用的化石能源那样会产生污染，严重影响生态环境，甚至在地球上形成温室效应，后患无穷。

近百年来，特别是近三十年来，潮汐发电、潮流发电，是世界各国众多科技机构在不断研发的科研课题。

如此美好的能源，一旦可以充分开发利用，毫无疑问，势必改变人类的能源结构，甚至改变人类的生活方

式。

改变世界，如此重大的意义，激励着无数科技英雄的雄心和壮志啊！

2010年，欧洲海洋能协会提出，到2050年，波浪能和潮流发电能要满足欧洲15%的能源需求，英国提出，波浪能和潮流发电要达到全国电力需求的25%以上；澳大利亚提出的目标是11%。

沧海横流时，千帆竞发，百舸争流，世界各地的尖端科研机构，都在不懈努力，都想着早日实现人类充分利用海洋水能源的梦想，为人类能源利用揭开新的篇章。

谁也没想到的是，建立起世界上第一座海洋潮流发电站，连续稳定发电超过三百多天，可以全天候不间断发电，且并入国家电网的公司，是一家名不见经传的中国公司。

这家世界首创的海洋潮流发电站，装机容量高达3.3兆瓦，远高出第二名1.2兆瓦的装机容量；它全天候连续稳定发电超过三百多天，而国外表现最好的海洋潮流发电最长只达到113天。

它发明并执行了自己的技术路径，与世界上现行的所有技术路径完全不同，彻底解决了国外潮流发电设备体型庞大，造价高昂，安装和运行困难，维护管理不便，且成本居高不下的各种弊端。它所采用的平台化、集成化、模块化全新设计的技术路线，克服了稳定发电这个世界级的技术难题，同时也从根本上解决了设备运行维护、海洋垃圾防护等该领域世界级的技术难题。

主持项目评审的国家海洋技术中

心组织的专家认为，这是一次世界级的重大突破！

项目完全由我国自主开发，技术先进，领先世界！

该项目所实现的技术路径在装机容量、发电稳定性、系统可靠性、环境兼容性等方面科技优势明显、应用价值突出、产业前景优秀。

该项目有助于解决海岛供电、海岛开发等海洋经济重大问题，有望带动经济体量大、产业链延伸广泛、环保价值影响深远的海洋能开发利用这一新兴产业。

完成这一壮举的，是杭州林东新能源科技股份有限公司，它的当家人是林东！

这个宏伟项目的策划者、组织者，研究开发科学家团队的统领者，科研开发的深入参与者，是林东！

林东，不再只是从前大家熟知的那位开发出中国牛肉干第一品牌的企业家，更像是刚从实验室走出，开发出世界最先进海洋潮流发电技术的科学家。

林东，是企业家中的科学家，还是科学家中的企业家？

哪个才是最真实的林东？

二、大器公用

牛肉干是行业门槛较低的消费食品行业，但林东创立的绿盛牛肉干，二十多年来却无人可以超越。作为中国第一的牛肉干品牌，它长期保持着良好的消费者美誉度和市场粘性，绿色、环保、时尚，是消费者送给它的标签，特别是一片再平常不过的牛肉干，千千万万的年轻消费者，竟然将

它与“时尚”搭上了关系，由不得不让人惊艳，从心底里觉得不大不小称得上一个奇迹。

如此优异的品牌，长期以来，一直是林东的现金奶牛，也使得绿盛集团的经营非常稳健，财务状况非常好。

日进斗金，现金流充沛，林东就算是平躺着啥也不用干，也能稳稳地就把钱赚回来。

这么多年稳定盈利，山盈海积一般，林东已经有很多很多钱了，钱多得他根本花不完。加上他的家人和亲朋好友，很多很多的人一齐努力花钱，这么多钱他们也根本花不完。

把钱赚到这个份上，已经完全可以不用再劳神费力地去想怎么赚钱了。他只要让绿盛按现在的模式按部就班地开动着，他就是永远的赢家。

但是，林东根本不想这样安生、舒服！

钱，他的确是够多了，多到他根本用不完。但他还是觉得，作为人，金钱之外，他会经常问自己，你做过什么？接下来，你还能做些什么？

德国诗人荷尔德林说：人类诗意地栖居于地球。

这句话，很多人没听说过，更多人不会在意，连一笑而过的人都不会太多，但林东是对这句话特别上心的人。

在宽广无垠、浩瀚无边的地球面前，每个人都是匆匆过客，作为一个过客，住一套豪宅，挥霍一通钱财，时限一到，关门走人。这样的人生，有意义吗？说到底，又有多少意思呢？

所以，林东有钱后，帮过很多人，



也投过很多公司。这样做，给了他很多的快乐、满足，以及一定的成就感。

做着这样的事，他觉得很美好，也很快乐。

这样一件接一件事缀连起来，就有了非凡的意义，金钱之外，他将能获得非凡的人生。

这样的事他做得很成功，但成功之后，他又想，我还能再做些什么？我能为人类做些什么？能给这个世界留下什么？

2008年，林东认识了美国南加州大学流体力学专家黄长征博士、美国新材料专家丁兴者博士，黄是浙江东阳人，1999年获加州大学航空工程博士学位，曾在美国波音、欧洲空中巴士、美国通用电气等大公司从事项目研发；丁是浙江义乌人，1995年毕业于浙江大学高分子科学与工程学系，先后在法国、美国从事博士后研究，曾任美国 Vitang 科技有限公司首席技术官。三个浙江人一拍即合，决定同心协力，在风起云涌的新能源开发领域，联手

大干一番。

2009年4月，他们在洛杉矶成立了美国 LHD 科技有限公司（LHD 取自林、黄、丁姓氏拼音）从事清洁可再生能源的研究。

公司成立甫始，林东的一百万美元就进入公司账户，没多久，无声无息间就花光了。

最初，LHD 团队研究了太阳能、风能，经过几番探索，在交够了“学费”后，他们将重心放在了海洋潮流能。

接下来还是花钱，林东一个接一个百万美金投下去。

当时，地球上的人类似乎都成为新能源的小迷弟，都迷醉于新能源应用的广阔前景，在细分的海洋潮流发电方面，世界各地都集聚了众多精兵强将，排兵布阵，全力攻关。相形之下，林东领衔的 LHD 公司更像是僻居深山的隐士，不声不响，默默无闻地做着自己的研究。但就是这样一支毫不起眼的团队，却独辟蹊径，参照风力发电的流体力学原理，开发了与其他团

队完全不同，独树一帜的海洋潮流发电的技术路径。

2011年8月，时任浙江省侨联主席、现任浙江省政协副主席、民革浙江省主委吴晶带队来硅谷招才引智，听取了林、黄、丁三人的项目汇报，吴晶主席非常有兴趣，力邀林东将海洋潮流发电弄回浙江！

故乡的热情相邀，让林东分外激动。让自己的成果在中国的土地，在中国浙江的海洋落地生根，没有比这更有意义的事了！

但他也知道把 LHD 弄回浙江的分量，那意味着要将实验室中获得成功的成果转化为企业，要在真正的海洋潮流中真正的发电，并且长期稳定运行，直至并网接入国家电网。LHD 目前的投入，不过两百多万美元，以林东的财力，根本不在话下，但如果回国实现产业化，至少还要投入两个亿！

两个亿，这绝对不是一个小数目，虽然，这个数额也在林东的财力范围之内，但是，如此巨大的财务支出，极有可能对绿盛集团的生产和运营产生重要的扰动，一着不慎，完全可能导出意外不到的非常可怕的后果。

成功远未看见，但失败的后果却是如此严重！对这样的选择下注，恐怕全世界没几个赌徒可以做到！

2011年下半年开始，林东用了近一年的时间，几乎走遍了所有美国、英国、法国、意大利、加拿大、韩国、日本、中国、新加坡等国家和地区正在研发和实施的海洋潮流能项目。参与海洋潮流能项目的企业，有美国 GE 通用公司、洛克希德·马丁公司、英国劳斯莱斯公司、亚特兰蒂斯公司、法



国国有船舶DCNS公司、阿尔斯通公司、挪威安德里茨公司、日本IHI株式会社、德国西门子公司、中国三峡集团、中节能公司、中海油新能源研究院、哈尔滨电机厂、国网联合动力公司等巨头。参与的国家机构和大专院校有美国国家能源部、欧盟欧洲海洋能研究中心(EMEC)、加拿大国家海洋能试验场、日本产业经济省新能源研究院、中国科学院电工所、英国爱丁堡大学、美国康奈尔大学、纽约大学、加拿大维多利亚大学、日本九州大学、浙江大学、中国海洋大学、哈工大等。

看到这些如雷贯耳的名字,想想他们可以一掷万金的豪气和实力,想想他们名闻天下的科技团队的研发实力,林东从心底里透出一股凉气:原来正在跟自己竞争的对手竟然有这么多,而且实力竟然一个比一个强!

面对如此强敌,势单力薄到只有

两个半科学家的LHD,能行吗?

此时的林东,心情可以用极度沮丧来形容!

但是,善于思考,很能想事的林东,突然又非常兴奋起来!他认为,这么多有实力、有资源和能力的科研机构 and 著名科学家都热衷于海洋潮流发电,说明这个项目的前景的确非常广阔,并且离成功并不遥远!

更为庆幸的是,他林东采用的是这些大机构、大科学家都没有采用的技术路径。他们的这个技术路径,通过他们的不懈努力和细致验证,证明是完全可行的,而且是富有成效的。他们的技术路径,已经远远走在这些大机构大科学家前面。

科学是严肃的,更是残酷的。并不是谁的名气大,谁的实力强,谁就一定能成功。只有走在正确道路上的人,才能真正取得成功!

而林东统率的LHD,正是走在正确道路上的唯一一支团队!

没什么说的,干!哪怕倾家荡产,哪怕头破血流,也要干到底!让自己的发明创造,造福浙江,造福中国,乃至造福全人类!

2012年10月28日,杭州林黄丁(LHD)新能源研究院成立,千岛湖LHD模拟洋流能大型户外实验室相继建成,林东、黄长征博士、丁兴者博士在杭州千岛湖进行深化研究实验。

2014年5月19日,LHD项目在舟山秀山岛南部海域选址并开工建设;

2016年3月5日,世界首台3.4兆瓦林东模块化大型海洋潮流能发电机组总成平台成功下海安装;

2016年7月27日,LHD首期一兆瓦潮流能机组下海成功发电;

2016年8月26日,LHD首期一兆瓦潮流能发电机组成功并入国家电网,

使我国成为继美国、英国后第三个掌握潮流能发电并网技术的国家；

2017年5月25日，LHD首期一兆瓦潮流能机组经过反复调试后，开始连续发电并网运行，稳定并网供电超过32个月（之前世界上最先进的潮流能发电装置是由美国GE、英国劳斯莱斯、法国阿尔斯通三巨头联合研发的1兆瓦机组，其最长的连续发电并网时间为113天，现在已经失败）；

2018年11月29日，LHD第二代0.4兆瓦潮流能机组下海发电并网运行，该总成平台投运装机达1.4兆瓦；

2018年12月29日，LHD第三代0.3兆瓦潮流能机组下海发电并网运行，该总成平台投运装机达1.7兆瓦；

2019年11月1日，杭州LHD公司与舟山市政府签署协议，在舟山规划建设总装机400兆瓦的潮流能发电场和产业化基地，总投资80亿元，预计年发电量达12亿千瓦时（2018年舟山全市用电总量为49亿千瓦时）。项目建成后，我国在海洋潮流能核心技术研发、关键装备制造等重大领域，将成为世界高地！

目前，LHD项目拥有国际、国内发明专利59项，发表学术论文一篇，入选“2016年度中国海洋十大科技进展”，联合国环境署、国际能源署、美国权威科学杂志《海洋科技 Sea Technology》相继发布刊登LHD潮流能发电成果。

成功的背后，很少人知道林东的无私付出。

LHD项目开发的两个亿真金白银，全是林东从腰包里掏出来的。

前期第一笔资金投入后，接着是

一个多亿的中期资金投入，这么大一笔款子，他咬一咬牙，准备将绿盛集团千岛湖基地土地厂房以1.26亿价格出售，但由于林东在长达7年的时间，一直不停地向LHD项目提供资金，一直没有丝毫回报，使得董事会失去信心，既不支持为LHD项目给银行贷款抵押担保，更不同意出售绿盛集团千岛湖基地的厂房和土地，林东只得用绿盛集团的部分股权置，以获得绿盛集团千岛湖基地的产权，通过变现获得LHD项目的资金。

在最困难的时候，LHD连员工的工资都发不出来了，林东借遍了所有朋友的钱之后，最后把家里压箱底的一公斤黄金拿出来变现，按时给员工发了工资。

三、硕果源于不断摔打

失败者往往有太多雷同之处，成功者却各有不同。

在林东这样的跨界者中，赌性重、甘冒奇险的人不少，但获得成功的人委实不多。

七零后林东的成功，有其内在的逻辑。

他出自温州瑞安，跟父辈一样，从小就不服输，不怕输，不甘贫困，不安于现状。大学毕业那年，他向家里要了30万，在杭州创办“绿盛”饮料厂，生产粒粒橙饮料，准备大干一番。

没承想，跟在创业后面的是失败，仓库里一下子积压了十几万箱的饮料，动弹不得。无奈之下，他只能认输，全线退出，30万打了水漂。

但是，他即使亏光了本钱，也决不让经销商的利益受损，他硬是把所

有的损失自己全部扛下来，留下了经销商从内心给他的一个赞！

紧接着，家里又帮他借了45万，没想到，没用多久他再次亏了个精光。

巨大的挫折一下就把他打懵了，原来，生意像条蛇，一不小心它会咬人，而且咬起来会致命！

盯着手里仅剩的一万元现金，他既惭愧又痛心，他觉得对不起那些借钱给他的那些亲友，肯借钱给你的人，是对你最有信心，也是情感上最希望你成功的人啊！你绝对不可以辜负他们！

当时正是年关节下，家家沉于新年喜庆之中，杭州笼罩于欢天喜地之中，他一个人独守一隅，既没脸回老家，更无丝毫心思参与新年喜庆。他一个人在出租屋的角落里痛定思痛，再一次咬牙切齿，决定哪里跌倒就从哪里爬起来，靠自己的双手，靠自己不肯服输，不甘心失败的志气，既要回报支持他、信任他的亲友，更要创出一番自己的天地来！

他从浙江食品研究所一位老工程师手里，得到了一个牛肉干的配方，他如获至宝，拿着配方回到仓库，用一只炉子和简单的炊具，反复试验，一直到做出一款能够彻底打动自己味蕾，让自己也十分满意的牛肉干产品。

接着，他骑着一辆旧三轮，每天大清早赶去杭州肉类联合厂，从那里采购75公斤上好的牛肉，回家后按照自己反复研究和尝试得出的成果，将这些牛肉全部熬成牛肉干，接下来的任务，是他必须在当天全部卖完这些牛肉干，即使卖到深夜，即使寒风凛冽，即使风雨交加，即使四顾无人，他也

要以极大的耐心，等到最后一位顾客，卖完所有的牛肉干，然后回到出租家，倒头便睡，直到大清早，再赶到肉联厂采购牛肉，拿到家里熬成牛肉干。周而复始。

皇天不负苦心人。他的心血很快得到了回报。他精心创制的牛肉干受到顾客的欢迎，由于口感超好，渐渐变得十分抢手，他这个小本生意，也开始越做越大，越来越好了。

很快，他凭着这小小的牛肉干生意，还清了所有欠款，同时，腰包开始渐渐鼓了起来。

他把自己精心研制的这款牛肉干定名为“绿盛牛肉干”，随着时间推移，他开始对这些牛肉干进行商业包装和工厂化生产，质量更加稳定，市场反响也越来越好，销售也越来越大。

渐渐地，他把一个家庭化、小作坊化生产的牛肉干，不仅成功地完成了商业化包装和经营，更进行了企业化的升级换代。

林东，也从一个小作坊主，很快完成了向企业经营和管理者的转变。

渐渐地，小老板林东，变成了企业家林东。

很快，绿盛牛肉干成为中国牛肉干第一品牌，很多人开始称林东为“国牛肉干大王”。

绿盛牛肉干在市场十分畅销，经营十分良好，林东日进斗金，财源滚滚，他当初渴望、幻想的成功，已经让他变为现实，切实地矗立在他眼前，既看得见，又摸得着。

在可以躺赢的时候，他不安分的天性又冒尖出头了。他老是想，我这一辈子，怎么可以只做一款牛肉干呢？

又怎么能只做一款牛肉干呢？

于是，他将成立不久的绿盛集团交给妹妹经营打理，自己先去读了个EMBA，接着，又去澳洲继续留学深造。

重进校园再入教室的结果果然让他大开眼界，甚至大开脑洞，不仅思想和见识上不断登上层楼新高，越来越多的奇思妙想，伴着壮志凌云，接二连三地不断在脑海涌现。

作为企业家的林东，对企业、人才、团队、技术，有了全新的体认。

他想，他创办和成功经营绿盛集团，算得上是一名成功的企业家，但是，他起家时独自钻研牛肉干的工艺和技术，又何尝不是独特的技术因素让他获得成功？

他想做一名具有科学家素养的企业家，也想成为一名具有企业家精神的科学家。

两者都不容易，都要大跨界，在两个领域里都获得成功，何其难矣！

而林东却让人难以置信地做到了这个双向大跨界。现在，大家说他是



一名具有科学家精神的企业家，同时又是一名具有企业家素质的科学家，已经没有人会怀疑了。

在LHD项目研发和成果转换过程中，他像当初研制牛肉干一样，深入参与了LHD研发的全过程，不仅是各种技术组合的设计和统合者，也是细节参与者。比如，面对海洋潮流发电水轮叶片巨大，水下安装困难，后续的维护管理更加困难的现实，他提出了多叶片，模块化，平台整合的新思路，彻底解决了行业中存在的这一顽疾。而新技术路径的灵感获得，也是林东从风力发电的技术路径中，参照获得的。完全可以说，林东在LHD项目的研发中，发生了核心作用，所以，他才可以担任杭州林东新能源科技股份有限公司董事长时，同时兼任公司的总工程师。林东从最初不懂伯努里方程为何物的外行，已经变身成为海洋潮流发电的科学家。

而在技术路径成熟，科技攻关完成后，将科技成果转化为实用成果，必须在技术稳定的同时，兼具社会和经济双重效果，要实现这一目标，当家人就必须具有企业家精神。而这，正是林东的先天条件，得心应手。

正是在这样的历练摔打中，林东成为兼具科学家、企业家双重精神的大匠。

大匠犹如大器，他属于国家，属于企业，属于时代潮流，唯独不属于自己。

浙江是弄潮儿的故乡，林东，正是一位卓立于潮头的弄潮儿。

回首当年擒龙事，却看天兵掌旗人。7



我会承办的省第十五次党代会精神 专题学习会顺利举行

按照浙江省社科联的部署要求,6月29日下午,浙江省社科联主管社团第五组召开了省第十五次党代会精神专题学习会。会议由组长单位浙江省浙商研究会承办。省社科联社团处处长郁兴超,以及各成员协会的党建负责人出席会议。

会议由浙商研究会功能型党支部书记兼常务副会长徐王婴主持。浙江省社科联主管社会组织党建辅导员、杭州师范大学公共管理学院副院长龚上华教授以《建功新的赶考之路——浙江省第十五次党代会报告精神解读》为题,作了一堂深刻的辅导报告。报告结合浙江省情与新世纪党代会省域定位,在回顾过去五年赶考成就的基础上,解码过去5年成功的“浙江密码”;更是以“28510”数字化、形象化地解读了未来五年的目标……始终紧扣“两个维护”、“两个大局”、“两个先行”三个关键词,指出唯有坚定不移沿着

总书记指引的方向奋勇前进,才能闯出新路、不负使命。

参会成员结合各自学会的工作,畅谈了学习省第十五次党代会精神的心得体会,一致认为:正如党代会报告强调的,“5大战略指引、11方面重要遵循”纲举目张、相互贯通,深刻回答“国之大者”与浙江使命、理论与实践、战略与策略、目标与路径等基本问题,是推动习近平新时代中国特色社会主义思想在浙江生动实践,指引浙江推进中国特色社会主义共同富裕先行和省域现代化先行的行动指南。纷纷表示要以党代会精神指导社团工作。

省社科联学会处郁兴超处长听取了大家的交流与汇报,要求各社团全面发动、认真组织,持续深入学习贯彻省第十五次党代会精神。他还要求各学会结合省委、省政府关于“促进社会组织高质量发展”的有关精神,

以深入贯彻十五次党代会精神为契机,抓实、抓深、抓好党建工作;并制度化、规划化地做好社团管理;在促进浙江省“两个先行”发展的进程中发挥好社会组织咨政建言的作用。他还征询了推进社联工作数字化的意见和建议,并强调各学会要把好政治关,加强网站、微信公众号等宣传平台的管理,切实把好意识形态关。

在专题学习会之前,片组长单位还组织片组成员走进盘石集团,与民营企业进行党建共建。参会党员参观了盘石集团党建基地,并与该集团党建负责人进行了座谈交流。盘石集团数字化赋能党建工作的经验,及其做“全球数字经济平台”的战略定位、全产业链的发展生态,都给与会者留下了深刻的印象。大家纷纷议论:正是有许多像盘石集团这样“党建强、发展强”的民营企业的奋力推进,浙江省的“两个先行”一定能够实现。7





守正创新 浙商研究会再出发

——浙商研究会第四次会员代表大会顺利召开

5月21日下午,浙江省浙商研究会第四次会员代表大会在杭州市之江饭店隆重召开。


浙江省社科联党组成员、副主席徐健,社团处处长郁兴超等领导出席了大会。

徐健副主席对浙商研究会长期以来的工作和取得的成绩给予充分肯定,并对新一届理事会寄予厚望。他希望浙商研究会提高站位,放大优势,注重创新,不断开创学会工作新局面,奋力谱写浙商研究事业发展的新篇章,为全省“重要窗口”建设、共同富裕示范区建设和哲学社会科学强省建设贡献更大力量。

副会长兼秘书长徐王婴代表第三

届理事会作题为《举旗浙商文化、弘扬浙商精神、助推浙商发展》的工作报告。报告指出,过去六年协会工作体现了四个方面的特点。即:一是坚持党建引领,党建工作做到“四结合”的常态化;二是坚持规范建会,日常工作做到制度化、有序化;三是坚持服务兴会,服务会员长期化;四是坚持学术立会,学术活动注重服务浙商发展。通过多年的工作,进一步提升了研究会的品牌影响和凝聚力。2017年被授予“全国社科联先进社会组织”称号;2020年荣获浙江省民政厅组织评选的100家浙江省品牌社会组织荣誉称号;2021年被浙江省民政厅评为5A级社会组织。今后

一个时期,浙商研究会将更加关切浙商困难与浙商发展的难点、热点和亮点,为浙商发展鼓与呼,用深入的调研、前瞻的研究、贴身的服务,陪同浙商群体在危机中寻找机遇,化危为机,在挑战中逆流而上,实现转型升级与凤凰涅槃。

大会还表彰2021年度优秀会员,并选举产生了第四届理事会和领导班子。根据新修订的《浙江省浙商研究会章程》,林东、田宁、杨掌法三位著名浙商当选为浙商研究会轮值会长,徐王婴当选常务副会长,丁猛为秘书长。第三届理事会会长胡祖光出席会议并对新一届领导班子寄语了殷切的期望。





助力共同富裕，在攻坚克难 中续写新篇章

—— 2022 浙商 (春季) 论坛在杭举行

在新一轮疫情、国际局势变化等超预期因素影响下，经济下行压力进一步加大。面对当下形势，浙商当如何迎难而上，并助力共同富裕示范区建设，在新发展格局中实现高质量发展？

5月21日，在以“共同富裕的浙商路径探寻”为主题的2022浙商(春季)论坛上，林东、田宁、杨掌法等知名浙商齐聚一堂，探讨当前经济形势下，浙商发展该如何在危中寻机，并不忘共同富裕的使命。浙江省社科联党组成员、副主席徐健，社团处处长郁兴超等领导出席了论坛活动。

浙商(四季)论坛由浙江省浙商研究会联合地方政府或相关单位主办，

每年春、夏、秋、冬四季举行，聚焦经济领域重大热点焦点问题，助推学界、商界、媒界多维度交流，搭建浙商企业之间相互学习和企业与政府之间沟通的平台，已成为有较大影响力的浙商品牌活动。本次论坛由浙商研究会 BOSS 智库承办，专家学者、企业家、媒体代表等近百人参加。

主动有为、化危为机，助力共同富裕示范区建设

民营经济是浙江经济的最大特色和优势，民营企业作为共同富裕的根基底盘，是促进共同富裕的重要力量。数据显示，在2021年浙江高质量发展建设共同富裕示范区的开局之年，

民营经济高质量发展成为示范区建设标志性成果，贡献全省67%的GDP、73.4%的税收、87%的就业和92.5%的企业数量，均居全国第一。作为以关注浙商、研究浙商、服务浙商、引导浙商健康发展为己任的浙商研究会，积极鼓励和引导会员企业融入共同富裕示范区的建设。华立集团、滨江集团、万事利集团、人民电器集团、花园村、园林股份等会员企业纷纷行动，以党建结对、产业带动、乡村振兴、投身公益等多种形式助力共同富裕示范区建设。

今年是浙江共同富裕示范区建设机制创新年、改革探索年、成果展示年，要打造一批标志性成果。浙商该如何



找准方向? “作为民营企业家, 盘石非常希望能够为浙江的共同富裕作出贡献, 以数字化对口合作实现共同富裕是一条可行之路。” 浙商研究会轮值会长、盘石集团董事局主席田宁表示, 高质量发展建设共同富裕示范区, 要着力加快缩小地区发展差距。这种区域发展鸿沟, 需要通过数字产业化、产业数字化来推动转型升级。

浙商研究会轮值会长、杭州林东新能源科技股份有限公司董事长兼总工程师林东分享了其深耕新能源科技所取得丰硕成果。五一前夕, 其单机1.6兆瓦潮流能发电机组“奋进号”经过两个多月的“试用期”后正式并入国家电网, 并将通过舟山五端柔直工程实现潮流能全额消纳。这意味着中国潮流能发电技术已站在世界前端。而其“向大海要清洁能源”的实践样本也为浙商提供了绿色经济和科技创新的经典案例。

主题论坛上, 浙商研究会轮值会长、绿城服务集团董事会主席杨掌法“以美好服务践行共同富裕”为主题分享了绿城服务集团过去一年, 在房地产深度调控及疫情持续影响的环境中, 物业服务行业在逆势中, 因为聚焦服务主业与敢于社会担当而呈现相对稳健的态势。绿城服务主动在共富的大道上, 找到自身位置、自身价值、自身担当, 特别是以员工的收成计划作为企业发展的根本, 矢志不渝地走出了一条“以美好生活服务践行共同富裕”的新模式。

杭州现代数字科技有限公司 CEO 许少游以“专业市场在推动山海共富中的实践”为题发表演讲, 分享了参与共同富裕的实践与经验。

富而思进、富而思善, 发挥促进共同富裕中的积极作用

在浙商研究会副会长、澎湃新闻

副总编辑胡宏伟主持的企业家对话环节, 杭州特美刻实业有限公司董事长徐荣培、杭州博乐工业设计股份有限公司董事长周立钢、舟山良海粮油有限公司董事长季惠君、浙江磐安神行旅游开发股份有限公司董事长张神贤、大龙建设集团董事长徐大龙、杭州码全信息科技有限公司董事长马汉杰等企业家围绕当前经济下行压力进一步加大的背景下, 浙商的危机与挑战, 以及战略抉择与共同富裕路径探寻等问题展开了深入讨论。

企业家们在讨论中表示, 信心重于黄金。我们要看到中国经济有很强的韧性。国家已连续出台稳增长稳市场主体保就业的政策。强劲的政策, 加上进一步的改革开放, 以及企业家精神的弘扬, 一定能够化危为机, 在共同富裕示范区建设中彰显浙商担当, 以自身高质量发展助力共同富裕示范区建设。



5月21日，以“共同富裕的浙商路径探寻”为主题的2022浙商（春季）论坛在杭州举行，盘石集团董事局主席田宁当选浙商研究会轮值会长并发表主题演讲，以盘石的实践，分享了数字经济助力共同富裕的意义和路径。

田宁：数字经济如何促进共同富裕

对于数字经济如何促进共同富裕，可以从建设数字经济产业园、设立数字经济产业基金和培养数字人才三个方面着手。

一、大力建设数字经济产业园，解决城乡和地区发展差距的痛点

城乡和地区发展差距是共同富裕的最大痛点，时空限制、资源约束和地方保护等是主要症结。建设与实体经济深度融合的数字产业园，有利于填平数字鸿沟，促进当地传统产业的数字化转型升级，构建全新的数字生态。

独木不成林，孤掌难鸣，打造区域数字经济产业生态，有利于吸引全国优秀数字经济企业集聚落户。当前，全国各地遍布工业园区、特色小镇、制造业园区。浙江是块状经济大省，各地市在市场经济大潮中自发形成了特色鲜明的产业带，如海宁皮革、嵊州领带、瓯海眼镜等。但在数字经济时代，传统块状经济板块亟待转型升级，存在数字化水平低，缺乏龙头企业引领，不能形成产业生态等问题。数字经济背景下的产业创新集群建设，需要“加速器”，也需要“强引擎”，数字经济产业园是重要抓手。数字经济产业园可以发挥产业集聚引领效应，吸引全球优质数字经济企业入驻，打通产业链，促进转型升级，形成全新数字生态，打造千亿级数字经济产业带。



济产业带。

二、成立数字经济投资引导基金，招商引资引进优秀数字经济企业

中国的数字经济面临地区发展不均衡的问题，80%的上市公司、独角兽企业聚集在北上广深杭。发展数字经济两手都要硬：一方面培育本地企业，要做好十年磨一剑的准备。另一方面海纳百川，用优惠政策、真金白银、良好的营商环境吸引头部企业入驻。

建议浙江各市县要进一步解放思想，开放包容，国有出资平台联合数字经济龙头民营企业，配套社会资本，共同建立数字经济产业投资基金。并根据各区县实际情况，调高国有出资

平台出资比例和基金规模，加大对于数字经济创新创业的资本加持，打造区县数字经济产业集群。

三、加大数字经济技能职业培训，提升全民数字素养

和北上广深杭等大城市相比，其他城市无论是工作条件、生活环境还是公共服务配套都存在着不小的差距，产生了各地人才发展不平衡的问题。直播、短视频等数字技术可以打破时空的束缚，让人才哪怕远在深山、边疆、海港同样也能享受数字化的各种红利。新的数字平台正在重塑社会就业结构，数字化就业为年轻人返乡、创业创造机会，成为提升收入的重要渠道。

目前，新职业普遍面临着人才需求旺盛与人才供给短缺之间的矛盾。盘石的数字人才培养板块是国内电商人才培养方面的头部机构，同时也是“互联网营销师”这一新职业的参与申报者。线上线相结合，目前已开展电子商务师和互联网营销师的培训。我们与国家各大高校、MCN等机构合作，培训的总人数累计已超过百万。

盘石致力于大数据技术革命驱动的全球数字经济建设与发展，积极赋能各地实体经济、制造业、中小企业发展。我们希望充分发挥技术和平台优势，勇做数字化改革、建设共同富裕的急先锋，为建设数字浙江添砖加瓦！

5月21日,以“共同富裕的浙商路径探寻”为主题的2022浙商(春季)论坛在杭州举行。政府代表、专家学者及浙商代表齐聚现场,探讨当前经济形势下,浙商如何在危中寻机,并为浙江高质量发展建设共同富裕示范区贡献力量。

作为新当选的浙江省浙商研究会轮值会长,绿城服务集团董事会主席杨掌法出席论坛并作题为“以美好生活践行共同富裕”的主题演讲,分享了绿城服务集团秉持“幸福生活服务商”的战略愿景,躬身入局共同富裕示范区建设,在共富的大道上找到自身位置、自身价值、自身担当,特别是以员工的收成计划作为企业发展的根本,矢志不渝地走出了一条“以美好生活服务践行共同富裕”的新模式。

以下为演讲全文:

杨掌法:以美好生活践行共同富裕



别是以员工的收成计划作为企业发展的根本,矢志不渝地走出了一条“以美好生活服务践行共同富裕”的新模式,这也是今天我与大家分享的主题。

以服务为基

高质量发展奠定共富之根

精准把脉共同富裕,我们认为坚定不移谋发展,是第一要义,要在高质量发展中把服务的“蛋糕”做大做好。

深耕杭城20余载,绿城服务凭借快稳增长的盈利能力、持续扩展的管理规模、以科技为引擎的综合实力连续15年入围中国物业服务百强企业前三甲;根据中指院开展的满意度调研,我们的业主满意度稳步提升,继续保持全国头部物业榜首位置。有赖于此,2021年绿城服务总收入达125.7亿元,业务的收入比结构进一步优化,物业服务、园区服务、咨询服务于总收入的占比分别为:61:22:15,接近于我们认为的黄金比例。这也为集团由“三驾马车”向更广泛的业务组合转化,实现服务能力跃迁,奠定了坚实基础。

高质量发展建设共同富裕示范区是国家出给浙江的考卷,作为具有勇立潮头精神的浙商人,我们当仁不让愿成为这张考卷的主力答卷人。

去年以来,浙江坚决扛起共同富裕先行探路的责任,努力提升人民群众的生活品质,实现了共同富裕示范区建设的良好开局、稳健起步。作为源于杭州、根植浙江的本土企业,我们始终为能够躬身入局,扎实推动共

同富裕美好社会建设,能够秉持“幸福生活服务商”的战略愿景,能够为浙江共同富裕示范区的建设贡献服务力量而倍感荣幸,更铆足劲头。

过去一年,在房地产深度调控及疫情持续影响的环境中,物业服务行业在逆势中,因为聚焦服务主业与敢于社会担当而呈现相对稳健的态势。绿城服务主动在共富的大道上,找到自身位置、自身价值、自身担当,特

蓝图擘画上，紧跟国家战略聚能的势头，凭借敏锐的触觉、硬核的品质，抢先布局

以杭州海外高层次创业园、国家级之江实验室等重点项目为引领，把握关键机会，拿下体量庞大的浙江大学校友企业总部经济园及青山湖科技园的诸多商业体与高端住宅；同时，依靠 G20 峰会、四届全运会服务经验的萃取，2022 年初，我们又拿下了部分亚运会场馆和亚运村赛事物业与生活服务。

战略规划上，公司进行战略更新，既站在基础本位，又不失发展站位，固本培元，服务向新

基于行业趋势判断，绿城服务 2022

年伊始，对公司进行战略更新，提出以物业基础服务为抓手的四保（安保、维保、环保、绿保）工程，以园区服务升级为抓手的四乐（康乐、学乐、欢乐、寿乐）规划，共同构建园区美好家园。

以四新（非住、咨询、营销、房屋 4S）为业务新赛道，推动向城市服务的转型；打铁还须自身硬。我们以运营管理为抓手构建四强（本体、科技、市场、运营）体系，支撑各业务模块更稳健运营。

由三驾马车到四保、四乐、四新、四强的系统驱动，既是战略的升级，又是战术的强化，更是推动共同富裕的根本与底气。

以员工为本

收成计划萌生共富之芽

扎实推进共同富裕，我们坚定认



为，工作者理应是工作成果的享有者。

创立之初，以人为本的理念便写入了绿城服务的肌理。我们始终坚持“员工是公司的第一产品”，坚持“为员工创造平台”是公司的第一使命，坚持带动员工和企业共同成长为贯穿目标。

绿城服务认为，衡量一个好公司首要标准、唯一的标准就是，它里面的工作者能不能养家糊口、安生立命、解决基本的生活问题；员工的优秀和进步是长期的，带来企业的持续发展的同时，甚至会代代相传到永恒，会带来国民素质和社会的共同进步。

收成计划

长期以来，绿城服务始终将员工的收入增长与能力提升，作为企业发展的重中之重，通过系统的“收成计划”构筑完整的共同富裕体系，聚焦“七个先行示范”跑道，推动“发展管控型”管理模式向“共同富裕型”跃升转变，绿城服务努力探索一个共同富裕的机制性创新模式。作为一个拥有 11 万岗位的劳动密集型现代服务业企业，基层员工薪酬较低、流动率大是一个普

遍的现象，集团牢牢抓住“扩中”“提低”共同富裕改革重点，通过努力开拓共性问题的破解之道、引领变革的先行之路。

春风行动

我们积极推行基层员工提高薪资福利的“春风行动”，截止 2022 年 4 月 30 日，集团基层员工上调薪酬，平均增幅为 5.4%，在当前经济背景下，可谓独立风景。自集团 2016 年在香港上市以来，大幅度实施股权激励计划，公司中层以上骨干员工和管理层都享有股票期权激励计划。针对保安、保洁等内部成立的专业型公司，以股权为纽带，通过合伙人持股、事业跟投等方式，打造共创、共享、共担的共同富裕运行机制。依托科技提升人效是绿城服务推动共同富裕的重要抓手通过将服务标准化、标准模块化、模块工单化、工单数字化，持续提升和调动一线员工的服务效能，有效提高员工的收入水平。

在互联网等新兴产业裁员降薪成为常态时，绿城以员工作为唯一本体的绿城主义必将成为企业永恒的核心

竞争力!

把企业还原为学校

在提升员工收入的同时,也始终坚持“把企业还原为学校”,通过加强各类专业培训,为员工赋能、提效,实现员工的持续成长。2019年集团成立美好生活服务学院作为内部培训的基地,通过“价值体系、能力体系、带教体系”持续为员工发展赋能。2022年1月1日-4月30日,美好生活服务学院开展培训410期,覆盖26728人次,累计总人时86154小时,持续为员工赋能成长。让提升能力为共同富裕的可持续蓄力。

以数智为翼

智慧赋能发动共富引擎

坚决迈向共同富裕,我们相信,数字化是势不可挡、行之有效的必经途径。

科技抓手,智慧赋能

我们深刻贯彻省政府关于建设数字乡村的精神,始终围绕“乡村振兴、共同富裕”主线,集成“美丽乡村+数字乡村+共富乡村+人文乡村+善治乡村”建设,着力构建引领数字生活体验、呈现未来元素、彰显江南韵味的乡村新社区,加速实现共同富裕新图景。

极云·乡村数智大脑

绿城服务的子集团绿城数智科技集团联合紫光华智正式发布软硬件一体化产品——“极云·乡村数智大脑”,聚焦乡村治理的普遍性需求,全面覆盖各类场景。

通过数字智能为精细化治理提供了有效支撑,加快实现乡村智治新模式

的建立,促进形成数字乡村发展的“全局图谱”,扎实推动数字乡村建设,助力乡村由美丽到智慧,再迈入共富。

以共治为媒

未来社区绽放共富之花

踏实兑现共同富裕,我们坚信,众筹、共建、自治、分享,人人为我、我为人人,是共生、共荣、共富的理想模式。

臻园模式,携手共治

绿城服务始终坚守长期主义,立足于城市发展和社区共治的视角,通过创新社区治理落地机制等举措构筑基层的共同富裕单元。

这段时间,上海疫情防控牵动全国人民的心。防控的物业力量发挥很大的作用,展现物业、业主、业委会、居委会四方联动的共治合力也起到极大成效。在上海多个封控园区中,核酸检测、生活保障等精细、科学、有序,出现了网红版的“臻园模式”。臻园的业委会主任说,业主积极主动参与,这与物业过去在园区多次举行活动打下的群众基础分不开。今年,我们也将萃取上海封控园区获取的经验,进一步丰富我们的“幸福里”共治模式,从服务组织上,更新我们传统的服务方式,让每一个人身处社区之中,都具有很强的“社区感”,构建真正面向未来的社区。

九大场景

未来社区和未来乡村,是我们在战略发展过程中的新赛道,更是中国式现代化进程中迈向共同富裕的两大微观抓手,集团通过积极响应社区街道的号召,共同建设共同富裕现代化

基本单元,将其作为先行先试的基层场域,持续推动。

从物业服务向生活服务转型,从园区服务向城市服务转型,是绿城服务集团的战略核心。为满足人民群众多样化需求,绿城服务集团推动未来社区“九大场景”落地,更高水平推进幼有所育、学有所教、劳有所得、病有所医、老有所养、住有所居、弱有所扶、文有所化、体有所健、游有所乐、事有所便和行有所畅的“四保”、“四乐”服务体系,在基础物业服务及教育、就业、医疗、养老、育幼等方面更加用心用力,不断提升民生福祉和生活品质,注重人物质层面和精神层面的双重富足,提升人民群众的获得感、幸福感、安全感。这是现代化建设的核心命题,也是共同富裕的题中之义。

青山不改,绿水长流。绿城服务作为传统向现代蜕变的服务行业,一直在探寻公司永续向前的源头活水。我们走过行业初创时期的蹒跚、泥泞与奋斗感,我们也经历过行业被予以超高期待的沉稳、思索与自豪感,但我们始终以共同成长、共同进步、共同富裕作为企业存在的价值所在。保持美好服务的初心,通过我们的努力,让园区更好,城市更好,社会更好,每个人的生活更加美好,这是值得期待,也必将不负期待的事业。

因为相信,所以相守;因为相守,我们更要相信,以行动践行共同富裕,必然看见美好的未来。绿城服务愿与天下浙商一起,为浙江共富示范协同发力,同舟共济,保交一份高分值的答卷。7F

浙商研究会功能型党支部 两次组织学习交流会



浙江省浙商研究会功能型党支部于6月15日晚在本会党员活动室召开了学习交流会。

会议由支部书记徐王婴主持。根据浙社科联发(2022)27号文件精神,首先学习了习近平总书记在中国人民大学考察时的重要讲话精神。与会者交流了学习感想,认为习总书记发表的重要讲话立意高远、视野宏大、思想深邃、内涵丰富,是习近平新时代中国特色社会主义思想的重要组成部分

分,是指导新时代我国高等教育事业发展和社科工作的纲领性文献。

会议还学习讨论了袁家军书记对全省哲学社会科学工作批示,以及王纲部长在省第二十一届哲学社会科学优秀成果奖颁奖仪式上的讲话精神。与会成员一致认为:一定要深刻领会习总书记的重要讲话精神,贯彻好省领导的重要批示和讲话精神。在具体工作中,要按照习近平总书记在浙江工作时对哲学社会科学工作提出的“真”“情”“实”“意”

总要求,以高度的文化自觉、坚定的文化自信,不断助力共同富裕示范区建设;并结合当前世纪疫情冲击及百年变局下的经济压力,是用深入的调研,前瞻的研究,贴身的服务,陪同浙商群体在危机中寻找机遇,化危为机,在挑战中逆流而上,以优异成绩迎接党的二十大和省第十五次党代会胜利召开。

结合学习体会,会议还细化确定了浙江省社科联主管社团第五组“庆祝建党101周年专题学习会”的活动方案。



浙江省浙商研究会功能型党支部于4月8日在现代国际大厦20楼会议室召开了学习交流会。

会议首先学习了习近平《论坚持人与自然和谐共生》,通过学习讨论,与会成员深刻认识到:新时代美丽中国建设开创新局面,根本在于以习近平同志为核心的党中央坚强领导,在于习近平生态文明思想的科学指引。认真学习习近平《论坚持人与自然和

谐共生》,对于我们全面贯彻落实习近平生态文明思想,推进美丽中国建设,实现第二个百年奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦,具有重大而深远的意义。

之后又学习了中国纪检监察杂志解读文章《深刻理解共同富裕是社会主义的本质要求》,这让参会学习的成员们深刻认识到共同富裕是社会主义的本质要求,升华了中华民族伟大复兴的时代

意蕴;丰富了新发展阶段的目标内涵;也彰显了中国式现代化的显著特征;更昭示了人类文明新形态的价值追求。要把共同富裕做为本会重点关注和参与研究的重要内容,并做为今年的经济工作的中心。结合学习体会,初步拟定了2022浙商(春季)论坛的活动方案,确定论坛以《共同富裕的浙商路径探寻》主题,并于论坛期间召开会员代表大会进行换届。

淮安市清江浦区领导一行走访我会



6月27日下午,江苏省淮安市清江浦区人大常委会主任史卫东、淮安市南部新城指挥部指挥长陆茂兵、淮安市南部新城指挥部办公室主任、淮安现代商务集聚区管委会办公室主任王兆森一行走访我会,我会秘书长丁猛在浙商研究会智库办公室热情接待,并进行了座谈交流。

杭州翠苑街道领导走访我会



5月13日傍晚,杭州市西湖区翠苑街道办事处主任楼颖平一行走访了浙商研究会智库办公室,并为本会副会长兼秘书长徐王婴颁发了“翠苑街道高质量发展经济顾问”的聘书。



随着大盘恢复活力，国家稳经济、促民生、保发展的举措一件件落实，大盘有望继续上行，故事满满的长春高新能不能再现昔日荣耀，值得我们拭目以待。

股市浪子的小确幸和大坚守（十四）

◎文 / 萧树



—

这是一只汇聚了人间不尽悲观的股票，本身就满是故事，发生在它身上的故事，更是迭宕起伏，精彩纷呈。

2021年5月17日，上市公司长春高新(股票代码000661)股价再创新高，达到521.4元/股的天价，市场哗然，喝彩声不断，大家都认为，这是一家了不起的好公司，给投资者带来了优厚的回报。

一位在中信证券某营业部开户的大妈，在2007年大牛市时期，在全民

炒股的热潮中，曾以5.03元的价格，大约花费5万来块钱买入一万股长春高新，买入后，长春高新没有马上给她带来立竿见影的回报，股价一直温吞水一样不冷不热，波澜不惊。后来，随着股市退潮退烧，大熊市来临，全民炒股热急速降温，这位大妈股票被套，赚钱的热情被泼了冷水，割肉卖掉又觉得心痛，渐渐地就忘了这码事，心思回到正常生活轨道，也就没把买了长春高新这事放心上去，甚至连自己股票账户的密码都给忘了。

2021年6月，这位大妈家中有事得支出一笔钱，这才想起十多年前曾花5万块买过长春高新的股票，连忙到证券营业部，通过验证身份的方式，找回了账户密码，一查询，不得了，十多年前的5万块竟然变成了现在的账面资金五百多万！整整涨了一百多倍！

天上掉下大馅饼，把大妈砸晕了，她做梦也想不到，当初阴错阳差买进的股票，竟然会在沉睡十多年后，给自己带来一笔巨额的财富！

点开长春高新的前世今生，也是故事满满。

它本是吉林省长春市国资控股的一家地产类上市公司，主宫业务是房地产，后来，这家国企的掌门人为了公司发展，四处拓展，将留学归国人员金磊博士创办的金赛药业纳入旗下，这一看似平常的市场并购，使公司发生了翻天覆地的巨变，由一家名不见经传，既缺规模，又缺品牌声誉的房地产上市公司，摇身一变成为一家主营业务力为基因工程的高科技公司。

长春金赛药业股份有限公司的主营产品是重组人生长激素，通过基因



工程技术，仿生再造人体脑垂体分泌的生长激素，可以促进骨龄闭合前身高发育迟缓的低矮儿童加速增长身高。2017年，金赛药业生长激素系列产品已在全国30个省市1209家医院应用，累计治疗矮小儿童20余万人，年增高10至13厘米，有效率达90%以上，并出口俄罗斯、乌克兰、秘鲁、哥伦比亚等12个国家和地区。

它在中国医药市场成功上市后，直接把从国外进口的同类产品打回了原形，甚至直接退出了中国市场。

经过多年发展，长春金赛药业股份有限公司已经成为中国规模最大的基因工程制药公司，也是亚洲最大的重组人生长激素生产企业。现在，长春金赛药业的主打产品有注射用重组人生长激素（粉针）、重组人生长激素注射液（水针）、重组人粒细胞刺

激因子注射液、注射用重组人粒细胞巨噬细胞刺激因子、注射用重组人促卵泡激素、聚乙二醇重组人生长激素注射液（长效水针）等，这些基因药业的毛利率都在90%以上，真是一门日进斗金的好生意。

据2021年长春高新年报，当年营业收入为107.47亿，同比增长25.3%，归属于上市公司股东的净利润为37.57亿，同比增长23.33%，归属于上市公司股东的扣非净利润为37.42亿，同比增长26.76%，经营性活动现金流净额为33.31亿，同比增长199.79%，归属于上市公司股东的净资产为145.74亿，同比增长33.32%。说明长春高新仍处于高速成长阶段，业务良好，现金流充沛，财务状况优良。

长春高新的业务，有基因工程药物、生物疫苗、中成药和房地产业

四大块。

基因工程制药板块的业务由金赛药业负责，这一块报告期内实现收入81.98亿，净利润为36.84亿。

生物疫苗板块的业务由百克生物负责，这一块报告期内实现收入12.02亿，净利润为2.44亿。

中成药板块的业务由华康药业负责，这一块报告期实现收入6.42亿，净利润为0.43亿。

房地产板块的业务由高新地产负责，这一块报告期实现收入6.63亿，净利润为0.86亿。

从上表可以看出，金赛药业的收入占比高达长春高新总收入的76.58%，净利润占比高达长春高新的90.8%。

由此可见，金赛药业对长春高新而言，有着不可替代的核心作用。如果金赛药业的业绩大幅度下滑，其它



长春高新（股票代码000661）1996年至2006年10月间股价月K线图

业务板块要想顶上金赛缺失的损失，其它三个板块的净利润必须有十倍以上的增幅，才有可能弥补！

自 1996 年至 2006 年 10 年间，长春高新股价走势较平稳，波澜不惊，下半段呈溜坡下滑状态

二

从 2006 年 5 月开始，长春高新的股价就像是被打鸡血，一路飙升，股价从 3.54 元 / 股，逐步长成 246.26 元 / 股，然后一路高歌，并经过一段时间的调整，终于以长涨百倍的骄人成绩，创下 521.4 股卓立于群，成为人人称羡的小股神。

当长春高新的股价达到 521.4 元 / 股时，长春高新的总市值也高达 2110 亿，不仅是 A 股市场生物医药板块中的绩优蓝筹股，也是吸引广泛关注的龙头公司。

就在大家一致看好公司的未来发展和更好的股价表现时，长春高新却从 521.4 元 / 股开始，义无反顾地开启了它漫长的下跌之路，

它先从 2021 年 5 月 17 日开始，一直到 2021 年 9 月 17 日，经过长达四个月的三浪下跌，股价从 521.4 元 / 股，跌到 229.88 元 / 股，股价跌去了 55.91%，然后反弹近一个月时间，股价达到 316.8 元 / 股，又经过近两个月的箱体整理后，又下跌近一个月时间，长达八个月的巨幅下跌，其间只有幅度很小的一次反弹，对股价的杀伤力非常巨大，由此也带动了生物医药板块的整体下跌。

但市场上不少投资者在业绩稳定，公司基本面依旧良好的情况下，认为已经跌出了估值空间，进入了机会较大的价值区域，纷纷开始开仓买进，但是，2022 年 1 月 19 日，广东省药品交易中心联合 16 省发布药品及耗材集中采购的公告，重组人生长激素赫然在列，在此消息刺激下，长春高新在上次腰斩的基础上，再次开启惨烈的下跌之路，先是自 2022 年 1 月 19 日开始，连续四个跌停，股价再次被腰斩，从 1 月 24 日开始至 5 月 27 日，长春高新的股价在四个多月的时间里，一直“趴”

在底部区域，并且创出 130.86 元 / 股的新低，长春高新的市值也从 2110 亿元，跌至 529 亿元，足足跌去四分之三，只剩四分之一。

其间，长春高新发动过数次维护股价的行动，先是公司层面出资 6 亿增持公司股份，接着公司高管多次在股价下跌时增持公司股份，非常明确，且坚定不移地，从公司层面，到管理层，向全体股东展示对公司现状和未来发展的信心。但是，市场在“集采”为个高悬的炸雷的恐吓下，股价还是一步接一步地滑向谷底。甚至，在集采消息落地，粉针进入集采，水针未集采，对长春高新以水针为主的生长激素，利好甚至多于利空的情况下，二级市场的股价还是毫不犹豫地跌！跌！跌！

三

无穷无尽的下跌严重打击了市场信心，也挫伤了广大小散的持股信心，选择割肉和就地躺平的小散越来越多，没有多少人再去关心重组人生长激素



长春高新 2006 年至 2019 年间股价月 K 线图



的未来，再去关心人体增长市场的基本面，更不关心长春高新这家优质公司的死活。

尽管不明所以，专业市场分析人士还是给出了长春高新下跌的各种理由——

1. 集采政策改变了行业的基本面和估值体系，长春高新的估值方式要推倒重来；

2. 多家公司的重组人生长激素即将获批，或即将进入三期临床，未来长春高新的竞争对手只会越来越多；

3. 长春高新的主业中有房地产业务，因为国家大力整顿房地产市场，房地产可能会陷入萧条，长春高新的房地产业务会大量占用金赛药业产生的大量现金流，对重组人生长激素主业的发展产生不利影响。

以上三条理由，表面看上去论据充分，理由十足，但往深处想想，还是能想出一些另外的思路和道理来。

1. 政府实行医药集中采购，并非自今天始，当下已经是第五批集采了，而重组人生长激素，无论是粉针还是

水针，对还未进入集采，广东16省联盟集采纳入生长激素的粉针，对长春高新而言，有益无害。

即便全国集采在未来时间段纳入重组人生长激素，国家集采的初衷，从来不是打击医药行业的发展，医药关乎人民生命健康，生物医药更是关乎人类的前途和未来，国家没有任何理由不发展生物医药。

其次，金赛药业产品的毛利率都在90%以上，一直有非常可观的盈利水平。

再次，重组人生长激素的行业发展远未到天花板，而是有巨大的市场需求，低矮儿童需要接受生长激素治疗，目前不到十分之一，仍然有巨大的市场拓展空间。随着生长激素适应症越来越多，空间会越来越大。

在国外，生长激素更广泛的用途是成年人防止衰老，长春高新已经开启这方面的临床试验，一旦进入成人保健市场，生长激素的市场空间将再次获得巨大拓展。

2. 目前重组人生长激素行业主要

是长春高新和安科生物两家，安科生物进入生长激素市场近十年，殚精竭虑，依然不能撼动长春高新的市场地位于万一，其它后来者，即使产品获批进入市场，最快也是五年左右的事，到时长春高新只会更强大。强大的安科生物花近十年时间未能做到的事，后来者凭什么一进入很快就能瓜分长春高新的市场份额？

3. 房地产是长春高新最早的主业，但现在，房地产业务在长春高新中的收入仅占6.16%，利润只占2.12%，已经彻底边缘化，而且这块资产，也很可能被长春高新的集团公司剥离，即使这块破产，对长春高新的整体实力，几乎无影响。

4月27日以来，长春高新的股价已经反弹近两月，尽管幅度有限，但这已经是一年多的时间内，股价从高点下跌以来，历时最长的一次反弹。随着大盘恢复活力，国家稳经济、促民生、保发展的举措一件件落实，大盘有望继续上行，长春高新能不能再现昔日荣耀，值得我们拭目以待。🔗



长春高新 2022年1月19日至今股价日K线图

正泰集团：庆祝建党 101 周年，学习省党代会精神

6月30日，正泰集团纪念中国共产党成立101周年大会隆重召开。乐清市委书记徐建兵出席大会并开展省第十五次党代会精神宣讲。乐清市委常委、组织部部长郑翔出席会议。大会以“现场+视频”形式召开，除了位于北白象镇的正泰高科技工业园主会场，上海、杭州、咸阳等地分会场党员代表也一同聆听。

大会宣读了正泰集团表彰文件并颁奖。正泰集团党委、正泰电气党委、正泰新能源党委分别向大会作工作报告。正泰集团党委发布“提质、增效、降本”六大主题活动。

正泰集团董事长南存辉在发言中表示，今年以来，面对多重不利因素影响，

正泰业务实现了逆势上扬。他建议集团全体党员干部，要坚定信心、危中抓机，要转变观念、振奋精神，要拥抱变革、守正创新，以数字化转型赋能高质量发展。

徐建兵强调，要学深悟透省党代会精神，切实把思想和行动统一到省委的重大决策部署上来。要深入贯彻省党代会精神，在推进“两个先行”中彰显民营企业领军者担当。希望正泰集团充分发挥龙头引领作



用，助力乐清走在前列、勇立潮头，在奋进新征程中继续扎根乐清、共创未来，在把握新形势中继续勇攀高峰、逐鹿全球，为乐清当好“两个先行”探路者、领跑者作出更大贡献。

金恒德集团：打造生态文明共同富裕示范点

6月26日，金恒德集团与良渚街道在良渚梦栖小镇共同举办“党建引领乡贤助力”打造生态文明共同富裕示范点启动仪式。浙江省工商联党组成员、副主席林建良，中国新闻社浙江分社党委书记、总编辑柴燕菲，杭州市委统战部副部长俞永明，余杭区委常委、统战部长袁水良，余杭区政协副主席、良渚街道党工委书记斯建刚，金恒德集团党委书记、董事长周金法等共同见证此次仪式。

启动仪式上，斯建刚致欢迎词，周金法作主题发言。金恒德集团与良渚街道隆重举行签约仪式，双方签署《共同打造生态文明建设示范点助力

共同富裕建设合作框架协议》，并由金恒德集团向良渚街道捐赠1000万元，助力生态文明建设示范点打造、助推共同富裕先行示范区建设，为建设社会主义生态文明新时代样板、为加快实现美丽中国增添新的动力。

据悉，此次签约双方将依托各自资源优势，共同助力关爱下一代教育，为正能量教育、树立正确的社会主义价值观作出努力；关爱老年人健康，



实现老有所养，老有所依，老有所乐不断增强获得感，幸福感，安全感，推动乡村乡风文明建设和乡村经济发展，构筑起“全方位、多角度、深层次”的合作体系。



均瑶集团：弘扬建党精神，引领百年老店行稳致远



6月29日，在被彩虹环抱的均瑶国际广场同舟汇党群服务站，均瑶集团庆祝中国共产党成立101周年暨学习贯彻上海市第十二次党代会精神大会在雄壮的国歌声中开幕。徐汇区枫

林街道纪工委书记姚景福、均瑶集团董事长王均金出席会议并讲话。

均瑶集团党委书记陈理代表集团党委作均瑶集团党建工作报告。陈理介绍了一年来“庆祝建党百年，听党话跟党走；建设

企业先进文化，履行企业社会责任；融入区域党建，提升组织能力；理论实践同频，品牌宣传共进”等党委主要工作。他指出，一年来，在上级党委领导下，在集团董事会、总裁室正

确运营下，在集团各级党组织和全体党员的共同努力下，较好地完成了上级党委下达的各项任务，实现了集团党委年度工作目标。接下来一段时间，党委要将贯彻落实上海市第十二次党代会精神为主要任务，弘扬伟大建党精神，引领百年老店建设行稳致远，守正创新发挥党建工作示范点作用，奋进新征程，建功新时代，以实际行动迎接党的二十大胜利召开。

会上，表彰了过去一年获得党内荣誉的集体和个人，宣读了《关于表彰均瑶集团2022年度优秀共产党员、优秀党务工作者、先进党（总）支部的决定》，对获奖代表颁发了奖牌。

华立集团：表彰“两优一先”，激发党员工作热情



建党101周年之际，庆祝中国共产党成立101周年暨2022年华立集团“两优一先”表彰大会在集团总部举行。大会对过去一年工作中涌现出来的先进党员、先进支部进行了表彰。华立

集团董事会主席汪力成通过视频，充分肯定了集团各级党组织工作。

华立集团党委书记肖琪经指出，华立集团党委以党建工作品牌建设为抓手，加强党风廉政建设和建设，坚持“围绕经抓党建，抓好党建促经建”的

工作方针，以“党建强、发展强”为工作目标，团结广大党员群众、汇聚各方力量，确保企业健康发展，将党建工作成效转化为华立集团经济建设

和企业文化建设的强大内生动力。根据集团董事局发展战略，华立党建工作的开展坚持以年度八项重点工作为抓手，结合集团年度目标工作任务，自上而下，由内而外，达成目标共识。通过党建工作绩效考核，以目标为导向，以结果为依据，不断加强党组织自我监督和管理能力，开展批评与自我批评，不断修正方向，向着既定的目标不断迈进。

会上，华立集团党委为荣获“两优一先”的优秀共产党员、优秀党务工作者、党员先锋岗、优秀党建信息员以及在建党百年征文比赛中获奖的同志进行颁奖，并举行了集团新发展党员集中入党宣誓仪式。

花园集团：庆祝建党 101 周年 邵钦祥作党课宣讲

6月29日晚，花园庆祝建党101周年大会暨新党员入党宣誓仪式在花园会展中心隆重举行。花园村和花园集团全体党员以及入党积极分子等一千多人汇聚一堂，通过新党员入党宣誓、党支部经验交流、党委书记上党课等形式，共同庆祝中国共产党成立101周年。

东阳市委组织部副部长、市委“两新”工委书记赵炜，南马镇党委书记胡洪仁到会讲话。花园联合党委书记、花园村党委书记兼村委会主任、花园集团



董事长兼总裁邵钦祥作题为《党建统领强管控 勇立潮头向未来 推动花园新一轮高质量发展》的党课宣讲。

邵钦祥表示，花园今天的发展成就就是靠广大花园党员干部带头干出来的、闯出来的、冲出来的。花园的党组织是

坚强有力的，领导班子和干部队伍是团结务实的，是特别能战斗、特别能奉献、特别能干事、特别能团结的。他希望，花园党员干部要更加讲政治、讲党性、讲奉献、讲规矩、讲底线，共同维护好来之不易的花园发展成就。同时，他寄语新党员，要在思想上和行动上向花园老党员、老先进学习，自觉加强党性锻炼，立足本职岗位，发挥模范带头作用，积极投身花园事业，为花园新一轮高质量发展贡献力量。

嘉燃集团：组织清正廉洁主题党课，推进党风廉政教育

燃气集团股份有限公司党支部举行清正廉洁主题党课活动。通过以案说纪，观看廉政教育警示短片，让全体党员意识到诱惑就在身边、陷阱就在脚下，为大家敲响了廉洁警钟。

集团党支部副书记徐华结合日常工作和生活实际做了讲话。她指出，

一个一个故事足以警示我们，如若被一时的贪念和欲望蒙蔽了心性，最终很有可能一步一步走向堕落的深渊。在面对身边诱惑的时候，必须时刻保持清醒的认识，坚决抵制腐朽思想观念和作风的侵蚀，始终保持公私分明的自觉性，把握好公与私的界限，

切莫一时头脑发热，贪小失大，铸成大错。

聆听了党课的全体党员同志纷纷表示深受教育，表示在今后的工作学习中，将坚定理想信念，严守工作纪律，做好廉洁表率，做忠诚干净的合格党员。

加西贝拉：召开庆祝建党 101 周年 表彰“两优一先”

建党101周年之际，加西贝拉压缩机有限公司党委庆祝建党101周年暨“两优一先”表彰会召开，加西贝拉公司党委书记、总经理张勤建宣讲浙江省第十五次党代会精神，深入解剖企业面临的形势，部署贯彻落实省党代会精神任务要求。

会上，全体与会人员观看了代表

嘉实集团的加西贝拉党建示范点创建视频《从1%迈向未来》，公司党委委员、总经理助理姚辉军宣读表彰决定，公司党委书记张勤建、副书记周建生、徐耀法分别为先进党支部、优秀党务工作者和优秀共产党员颁奖。

张勤建在讲话中强调，目前行业形势依然严峻，务必要继承和弘扬党

的优良传统和作风，全面加强企业党的建设，充分发挥党组织战斗堡垒作用和党员先锋模范作用，围绕公司年度工作主线，“练内功、抓质量、提能力”，切实以党建引领公司高质量发展，迎难而上、主动作为，为公司全面完成年度目标任务，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开而努力奋斗。

均瑶健康益生菌品类业务“第二增长曲线”进入导入期，开始稳定贡献收入

王均豪：打造益生菌“第二增长曲线”

◎文 / 吴正懿

“我们要把失去的尽量追回来。加快节奏，把今年下半年和明年的计划提前，大家一起努力把力。”日前，均瑶健康董事长王均豪对记者说。

在疫情反复、原材料价格上涨等因素影响下，均瑶健康今年一季度营收和净利润均出现了一定幅度的下滑。但一抹亮色是，益生菌品类业务“第二增长曲线”进入导入期，开始稳定贡献收入。

复工复产后，均瑶健康快速重启，目前95%以上的员工已经回到工作岗位。“疫情当然会对企业发展有影响，但我的心态很平和。”王均豪表示，从“百年老店”的思维看，疫情只是一个比较短期的波折，“我们对可能遇到的不利因素有沙盘推演，经营企业要目光长远，这是企业发展几十年来始终如一的原则”。

“第二增长曲线”发力

今年一季度经营数据显示，均瑶健康乳酸菌饮品收入同比出现一定程度的下降，但益生菌饮品及食品销售额有2000多万元。

今年1月，均瑶健康子公司上海微升态科技有限公司注册成立，宣告均瑶健康正式转型益生菌赛道。这被王均豪视作“第四次创业”，均瑶健康2021年就开始推出益生菌产品，今年开始正式发力。

今年，均瑶健康进一步明确了“做

体内生态专家”的使命，把益生菌和后生元作为两大发展品类，策略上确定了新产品先由新零售线上发力“做响品牌”，再线下“扩大战果”。

经历了疫情影响之后，均瑶健康进一步强化新零售渠道布局，强化了对盒马鲜生X会员店等平台的布局。今年5月下旬，均瑶的益生菌产品已正式入驻盒马鲜生X会员店。

令人眼前一亮的是，今年一季度，均瑶健康电商业务收入为1228万元，同比增长约4.4倍。2021年，均瑶新零售业务从零起步，运营主体均瑶云商在9个月内搭建线上销售平台12个，6个月实现销售收入同比增长近10倍。

“疫情防控期间，员工把直播间搭在家里！”王均豪表示，现阶段线上销售是发力点，增长势头明显，预计均瑶云商将持续增长，今年的目标是收入破亿元。

尽管形势复杂，但高增长的目标没变。今年3月，均瑶健康推出了员工股权激励草案，其中设置的行权条件为，2022年至2024年经审计的营业收入较2021年增长率分别不低于50%、125%、238%。

加码益生菌产业链

“企业发展本来就充满不确定性，我们要做的，是以确定的心态去面对不确定性。”在创业历程中难得的一段“静下来”的时间，让王均豪对企

业战略有了更深入的思考，对“做全球益生菌领跑者”的目标坚定不移。

据介绍，均瑶健康内部已经成立了休闲事业部，要将益生菌叠加休闲食品，让休闲食品健康化。之前，公司已经推出了黑巧活性益生菌、益生菌咀嚼片、活性益生菌饼干棒等多款创新产品。

今年5月，均瑶健康还推出了“纤美君”益生菌固体饮料，内含两大国家发明专利菌株——鼠李糖乳杆菌bv-77、动物双歧杆菌CP-9。

另一方面，均瑶健康仍在通过收购延伸产业链。今年5月，公司对外披露，拟报名参与润盈公司破产重整投资人公开招募。润盈生物注册资本2.95亿元，系全球益生菌产业整体解决方案提供商，高活性冻干菌粉年产能达300吨，是亚洲大型益生菌生产基地之一。

均瑶健康还在筹划重组，计划收购上海鸿镒远供应链管理有限公司51%的股权。均瑶健康表示，拟置入资产完善、领先的渠道资源，有利于公司主要产品迅速下沉到目标市场，显著提升目标市场覆盖范围和市场渗透率，进一步扩大经营规模。

“科技创新产学研用一体化，要耐得住寂寞。”王均豪表示，“创新的过程可能会导致公司业绩下滑，希望大家能对企业创新有更多的容忍度，让更多的投资者跟随企业共同发展。”

（原载《上海证券报》）



他说，增长模式已经变了，企业应该有更大的发展格局，未来要做“大文章”。

戚金兴的大文章

◎文 / 许晓蕾

“未来5-10年是滨江最好的时候。池塘里的水干了，有能力的企业才能长久生存下去。”

上半年刚过完60周岁生日的滨江集团董事长戚金兴，自述看待行业、看待问题都已经进入了新的境界。低位震荡的行情中，他依然对行业未来信心满满。

受大环境影响，楼市尚未回到预想的温度。克而瑞数据显示，上半年百强房企累计销售金额同比降幅50.3%。

但素来稳健的滨江在低迷的行情中踏出了“独立行情”，上半年实现销售金额689.3亿元，首次迈入全国TOP15行列。

观察发现，榜单中排名靠前的房企基本都有国企、央企背景，或者拥有全国布局的规模。唯有滨江，只是一家人规模中等的“区域型民营企业”。

现在看来，此前部分机构屡屡提及的“集中度太高”反而成了滨江的优势。可见，这其实就是一把双刃剑。

更为重要的是，滨江当下的成绩也不是“押宝杭州”的结果，而是源自戚金兴贯穿始终的布局。

夯实的基础，恰当的时机，促使滨江已经先于行业迈入上行拐点。

先于行业的向上拐点

上半年，滨江集团有几组数据特别值得关注：一个是上半年新增29宗地块，新增货值约900亿元，其中28宗在杭州；另一个是689.3亿元的销售额，虽然同比下跌两成多，但跌幅远低于行业均值。

前者是“因”，后者是“果”，销售业绩很大程度是由前期投资决定的。正因为重仓杭州，滨江才避免了大环境的干扰，走出了外界认为的“独立行情”。

须知，独立行情的前提，必然是决策者对后市的精准判断与把控。

去年下半年以来，戚金兴已多次在公开场合表示“杭州是全国少有的

几个供需平衡的城市之一”。把大部分力量集中在杭州，是行情低迷期的短期策略，也与他的“红军长征论”不谋而合。

他坚信机会是动态的，所以必须像长征一样“永远在路上”，既要对过程保持敬畏，也要对结果充满信心，市场震荡时躬耕蛰伏，但机会来了必须全力出击。

精准出击的结果，是企业的拐点先于行业到来。多家研究机构都用“逆市高增”来形容滨江集团6月数据，最显著的就是单月销售达234亿元，同比增幅29%，远高于Top50房企-38.6%的均值。

但真正让滨江“逆市高增”的，绝不止杭州市场这个外因，而是戚金兴更重视的团队和融资两大内因。

滨江的人均效能之高，早已在行业出名，引发多家头部企业争相拜访、学习。在项目建设和营销上，戚金兴严格要求团队“保质量赶时间”，即



缩短不必要的环节，以标准化推动效率提升。

外界总觉得滨江“囤货”能力强，但那其实只是顺应企业发展的“补仓”。按照计划，去年拿的地必须全部在今年8月底前清盘，如果今年没有积极拓新，团队很快就“吃不饱”了。

低息融资又为拓展新项目提供了要素保障。据了解，在去年平均融资成本4.9%的基础上，滨江的融资成本又下降了20bps，低至4.7%，成为融资成本最低的民营企业之一。

按照上半年在杭州741.1亿元的拿地规模来算，这一降就能省近1.5亿元。

“判断一家房企好不好，只要看三点。一个是团队，一个是贷款，一个是盈利项目占比。”

这是戚金兴考察其他企业的标准，也是滨江的优势，他们早已具备了逆水行舟的能力。只不过，水退了大家才看清。

金牌合伙人

拐点初显，但滨江不盲目乐观。

结合上半年的销售及投资状况，多家企业预判今年全国的销售规模同比去年会明显回落。戚金兴也有类似看法，他坦言，或将在上半年“平飞”的基础上有所保留。

但滨江绝不“躺平”，而是通过权益占比的方式弥补降幅、扩大优势。

“我们的占比已经从2018年的39%提升到现在的64%。但是也差不多了，今年应该也会在60%-70%，适度增加股权比例。”

他算了一笔账，按照不少于1200亿元的销售额和8%的利润来测算，六

成的占比也能让滨江获得将近60亿元的利润。戚金兴觉得足够了。

踏上千亿之后，他对规模、排名已不再执着，更多的是一种对行业、对社会的责任感。他完全有能力百分百自持，但依然控制六成的股权，很大原因还是要照顾好合作伙伴。

回看过去几年，滨江的“朋友圈”不断壮大，除规模相对小一些的兴耀、中豪、建杭等本土企业外，还有万科、仁恒、越秀、保利、新鸿基、龙湖等全国布局的实力房企。

滨江成了名副其实的“金牌合伙人”，不仅在杭州当“一哥”，在其他城市也不断有企业发出合作邀请。合作过程中，滨江不断扩大品牌影响力，并把自己的开发理念传递给更多人。

在戚金兴看来，除了精准布局、快速高效、低息融资这些能力外，滨江最受人青睐的就是对产品品质的坚持，即便是在下行周期中也从不曾放弃。

6月底，他在外地项目考察时，要求项目把开盘时间延迟到整个示范区实景呈现以后。因为周边项目已经打起了价格战，而他认为这是下策，不愿参与其中。

“这是最好的位置、最好的项目。我们要用产品做加法，让当地人看到滨江的实力和品质。但是，好的品质肯定不是最便宜的。”

未来要做“大文章”

执掌滨江集团30年，戚金兴早已看淡了市场的波动。但这一次，他认为市场不是“黄金、白银、青铜”之类的增速变化，而是发展模式的转变。

他把行业比作一个人，认为行业也有生命周期，到什么年纪就该做什么事。“以前是一个从无到有的过程，现在是从有到精的变化。作为开发企业，我们要做适应发展的事。”

这样的改变，是否意味着过去的经验将无法在未来奏效？

“那也不会，中小城市、县城还在城市化过程中，还要走我们走过的路。”戚金兴从不悲观，他很擅长在变化中发现机遇。他认为，发展模式的转变并不一定意味着企业或市场的萎缩。

戚金兴始终认为，“现在”永远是最好的时候，而未来5-10年则是滨江的黄金时代。“我跟高管们说，你们都不要想闲着，要打起十二分精神。”

未来，除传统开发外，他还想折腾点别的。最先启动的，就是斥资5亿振兴淳安胡家坪村。

滨江乡村振兴、助力共富的速度，就和造房子一样。

实际开工半年多来，村里的老房都已焕然一新，新建的民宿将于本月试运营，上山的道路已经修整，新修的水库开始蓄水，各类助农项目也已启动。欣欣向荣的景象，加速了年轻村民的回流，这个古老的山村已经很久没有这样的活力。

这一年来，60岁的戚金兴每个月都会上山“监工”，他很享受从董事长到“村长”的身份转换。其实，这也是个“放空”的过程，从繁华中抽身，才能真正回归生活，思考更多战略性问题。

他说，增长模式已经变了，企业应该有更大的发展格局，未来要做“大文章”。（原载杭州日报）

“消费者参与设计，成为产品的设计者，同时还可以通过平台成为数字藏品的铸造者与发行者。这样的身份和场景切换，改变了过去人们对商业模式的认知。”

万事利：数实融合颠覆行业想象

◎文 / 南华

只有当数字技术赋能实体经济时，作为生产力的技术才能发挥出更大的作用。当前，数实融合成为产业变革重塑的关键，特别是在把数字经济当作“一号工程”的浙江，数字化正成为产业变革的重要牵引，数字化让一个个传统行业的市场主体迸发出澎湃发展动力。

发展实体经济，不断提升人们的美好生活体验。当我们看到丝绸行业龙头企业万事利与互联网数字平台鲸探牵手打造数字藏品时，我们发现很多美好的体验正是在数实融合中得到实现。

打造“万事利 AI 平台” 巧遇数字藏品新机遇

作为国内极具影响力的数字藏品平台之一，鲸探的数字藏品集稀缺性、艺术性以及价值感而被广泛认同，与此同时，它的细微变化也会被看作是全国数字藏品领域发展的风向标。

4月22日，国内数字藏品领域头部平台“鲸探”特别上新了由“万事利 AI 平台”设计的3款以杭州标志性城市文化元素为主题的数字艺术藏品。



当天，3款“江南丝忆”主题的数字藏品正式发售，每款定价8元，限量2万份。不到3秒钟，这3款总量6万份数字藏品便被抢购一空。

与以往任何一期发售不同的是，本期的数字藏品多了实物的赋能，收藏家可以在抢到任一款藏品后，点击“使用”菜单，便有“定制实物商品”功能，可一键付费定制由“万事利 AI 平台”设计、生产且与藏品相对应的丝巾实物。

心细的收藏者发现，3个藏品的展示界面上多了“定制实物”4个字。这

也意味着这3个数字艺术藏品除了支持数字收藏外，还可以被转化成实物，这种虚拟与现实的连接模式在鲸探平台上尚属首次。而实物的链接方正是万事利丝绸。

虽然只是小试牛刀，但万事利丝绸董事长李建华仍然感受到了数实结合的巨大潜力。他说：“万事利人工智能设计的数字藏品在鲸探平台3秒就售罄，当天就收到了几百个定制订单。只要勇于探索与创新，就能创造出新的需求。”

据介绍，“实物定制”是鲸探平



台赋予数字藏品玩家的专门权益，根据藏家的不同需求，每个藏品可支持1条乃至多条丝巾实物定制。丝绸龙头企业万事利与国内头部数字藏品平台鲸探牵手，对进一步延伸数字藏品价值链，让数字藏品真正赋能实体经济发展具有重要的引领示范意义，这将是一个里程碑事件。

一次数字与实体经济融合的“双向奔赴”

在研发、打造万事利 AI 平台的过程中，碰到了数字藏品的新机遇，这让万事利丝绸和鲸探平台都看到了新的契合点。这是一场“双向奔赴”——数字赋能实体经济，实体经济实现数字化生产。在李建华看来，这是“数实融合”的完美典型。

“万事利丝绸通过自身打造的基于微信公众号的‘西湖一号 SilkDAo’平台，将 AI 设计与数字藏品结合，在探索虚拟与现实场景交互领域做了大量的‘首创式’实践。”李建华表示：“万事利自身在大量的探索实践中总结出数字藏品具有讲信用、强实体的特性，与国内头部的数字藏品平台鲸探牵手，对进一步延伸数字藏品价值链，让其真正赋能实体经济发展具有重要的引领示范意义，这将是一个里程碑事件。”

实体企业寻求利用数字藏品来创建更加年轻化的消费场景，吸纳聚集一批更加年轻的消费群体，是实体经济探路数字世界的破局之策。

丝绸是时尚、艺术和文化的载体，如何让普通消费者都能轻松实现、轻松享受“美”的设计是我们丝绸业界的共同心愿。“美”要如何通过数字

化来呈现？首先是，人工智能、大数据算法的成熟运用和行业设计架构师的熟稔归纳，掌握了“美”的规律之后，万事利丝绸破解了“美”的数字化难题。

与人工设计师的设计能力相比，10 的 27 次方种创意表达，在数量级上是天差地别的。这也是万事利丝绸人工智能艺术设计师所能达到的设计能力，它由 35 万个基础花型数据变幻而来，汲取了中外数百位一流艺术家画作中的色彩、结构美学元素。“美学大脑”的强大驱动力，让数字之美更显魅力，数字与实体融合，让万事利丝绸尝到了科技创新的甜头，也让鲸探平台看到了新的蓝海。

下一步，万事利将充分激发“万事利 AI 设计平台”与“西湖一号 SilkDAo”数字藏品平台的各项优势，以助力中国丝绸产业、中国文化产业数字化转型发展为目标，链接更多的优秀创作者、优秀的平台，拓展更多的虚拟现实使用场景，实现多元化的产业应用，为传统丝绸行业乃至其他实体产业进入数字化新时代打造一个新模式。

这将是数字与实体经济双向奔赴后更加紧密的融合。

数字化改造提升全产业链颠覆行业的未来生产模式

尽管人类的商业模式经历了各种各样的变化，数字时代更是颠覆了很多人的观念。从批量化到个性化，人类最终的消费模式是个性化消费，这是实体企业和数字平台都需要努力的方向。

“消费者参与设计，成为产品的

设计者，同时还可以通过平台成为数字藏品的铸造者与发行者。这样的身份和场景切换，改变了过去人们对商业模式的认知。”李建华认为：“在未来的生态体系里，现实与虚拟两大空间构成了两个交互的市场。这两个市场都具备人、货、场三大要素，使每一个产品都可以在虚拟与现实之间进行转化。”

作为以丝绸文化创意和高新丝绸科技为核心竞争力的上市公司，万事利丝绸是国内较早布局探索虚拟与现实的场景交互，并将其作为产业转型发展的新动能的实体企业。

“万事利 AI 平台”除了可实现 AI 个性化设计、NFT 数字认证等功能外，还专门搭建了智能化柔性生产链，汇集了万事利丝绸最核心的且具有全球领先水平的印花、印染创新技术，个性化定制更为便捷高效的同时实现零碳零排放的绿色生产方式。

在李建华的规划中，未来数字化将颠覆人们对生产模式的想象，他特别提到要通过数字化改变纺织行业污染大、能耗高的生产模式。目前，万事利已经领先研发成功基于数字化绿色印染的 GBART 新技术，通过对染料等的精准计算、精准配比来实现整个生产过程的零碳排放。“未来可以在西湖边就开一个印花厂，因为它没有污染。”

鲸探负责人也表示，从万事利丝绸的数字化跃迁，更加坚定了对数字赋能实体经济的信心，未来将以产业链维度为实体经济提供更加精准的数字化服务、平台化服务。（原载《浙江日报》，标题为编者所加）



龙井院子实景图

从杭州闹市区向西南车行，连绵起伏的茶山，潺潺奔流的龙门溪，遍布其中的独栋庭院，民国风的商业街区，温润典雅的校区，书香缭绕的图书馆，这里隐藏着一个理想居心地。中港，在这里营建了一个理想中的家园——

生命力和生活力：诗意栖居龙井院子

◎文/朱言

十几年前的龙坞，虽然是原生态江南农耕特色的质朴茶村，但可能还谈不上理想的居住地。对本地居民来说，公共投入不足、基础建设较弱、商业氛围不浓，环境再好，生活起来终究是不便利。

外来的游客，流连于茶田环绕、森林葱郁的自然景观，动情于民风淳朴的乡村生活，但是食宿、商业配套的缺乏，让人产生打消小住三五日的念头。

2015年，龙坞茶镇列入浙江省级首批特色小镇创建名单，改造工程也一步步启动，路网新建，安置房和学校等基础建设、社区功能完善，整体村落环境整治，产业招商……如今，

拥有商业、产业、学校、生活配套等多个区块的龙坞，俨然像一个功能齐全的“微型城市”。人居环境和自然环境完美融合，既保留茶田农耕的乡土之美，又拥有现代生活的便捷配套。

一边相拥清新自然的环境，一边享有城镇的热闹，本地居民像生活在波尔多式的江南小镇，外地游客找到了游走于都市和乡村之间的诗意生活。

而中港，在这里营建了一个理想中的家园。

**生命力：你坚持什么，
就选择一条什么样的道路**

溪水潺潺，青山叠翠，三百年西湖的春光，酿成一杯清茶。昔日的“万

担茶乡”，今日艺术家们把工作室搬到了这里，把家也安到这里。他们改造农家的房子，形成十余家独具匠心的民宿，成为杭州乃至全国民宿的标杆。

在龙坞茶镇，西湖向西十多公里的山中，一场乡村的复兴正在进行。

“茂林修竹，阡陌交通，鸡犬相闻。”村民的日常生活，是城市人心向往之的返璞归真。这些山中的村庄，日益成为杭州热门的旅游景点。

未来的新生活，是在熙攘便利的城里，还是风和日丽的乡间？在中港的龙坞项目中，中港集团董事长沈宝土似乎在探寻这样一个答案。

生活“飘”起来了，精神却好似



无处着落。当所有人都在关心你飞得高不高，就连你自己，也是否还能想起来问自己一句：你飞得累不累？如何达到人生的平衡——龙井院子给出了这样的答案：“我们希望营造的是一种聚落生活，代表人们心里面最渴望最向往的生活状态，是一个和城市

区别开来，能够让人做回自然的孩子的社区。”

不是旅游，也不止于度假，并非躲避或放逐，而是提供一个城市链接自然的端口，一条跟不平衡的内心达成和解的路径，让人能够卸下城市的喧嚣，在自然里追求真正的自我。

建筑大师安藤忠雄曾这样说过：“人心很难居住在这个数字时代，我想建造的是那种让人心居住、扎根的地方。”而龙井院子也就是这样一个都市人追求身心平衡的理想之地。

回归自然的亲子之乐。

“弥足珍贵”的周末，该带孩子去哪儿？

当城市的触角不断延长，自然却慢慢退到离人类生活越来越远的地方，城市里长大的孩子，也许正渐渐缺失一半的世界。

“朝涉外桐坞，暂与世人疏。村庄佳景色，画茶闲情抒。”这是一千多年前，诗仙李白在杭州“外桐坞”，与山间茶露偶遇时，信手拈来之诗句。离开西湖，往西南山麓深处走，外桐坞、上城埭、龙门坎、何家村……沿着村道一路往前。万亩茶园遍布村舍，年茶叶产量接近400吨——龙坞镇素有“万担茶乡”的美誉。

而如今的龙坞茶镇生态环境优良，民风民俗淳朴，以开放、大气、优雅、舒畅的原生态环境为特色，以青山、小溪、茶园、山林、村落为背景，以悠久的茶文化和民俗文化为精髓，集茶园、花园、果园、菜园、庭院于一体，是都市居民回归自然，亲近乡土，放飞心情，感受文化的特色乡村旅游胜地。

重塑东方的人居理想。

建筑大家梁思成先生对东方建筑美学的执着，深镌着“新而中”“中而新”的人文哲思，东方建筑中蕴含的诗意早已成为民族美学的符号。一砖一瓦、一草一木都是匠心，成就的是独树一帜的新东方主义美学人居。



在沈宝土对传统东方美学的坚持和探索下，在对人居生活研究、创新的过程中，中港让家园、人生和天地在一个个项目中产生奇妙的组合，中港的每一个作品无不展现着中港对东方文化的深刻理解。龙井院子对中港来说是一次新的尝试：让更多人读懂东方人居美学，用自己的力量坚守东方人居美学的复兴之路。

生活力：你相信什么， 就要去追求什么样的生活

匠心筑梦，赢得了社会各界的好评；匠心独运，全方位布局集团，赢得了行业的认可和集团员工的赞誉；文化积淀，跳跃性思维，把项目提炼并融合了地域特色，使其数次推盘、数次售罄。沈宝土说：“精于工，匠于心，品于行。每一天都在同一件事上进步一点，就是最大的进步。”

一场求新、务实的变革正悄然影响着地产界，地产 3.0 时代来了。在政府的宏观引导下，市场自发产生了文化赋能的迫切需求。

在经历了多年的地产操盘后，沈宝土或许已经察觉到重资本的地产开发并不是他的强项和兴趣所在。在对地产行业有了深刻理解后，用文化艺术为地产赋能，同时地产能够反哺文化，是他要选择的一条适合自己的道路。

从西湖院子到龙井院子，一砖一瓦，一草一木都亲自过问，多年下来，也勾起了他对自然、土地、建筑的溯源梦。造一座真正的中式大宅，让自己不留遗憾，成为了沈宝土的理想。

龙坞茶镇具有深厚的人文根底，



中港集团董事长 沈宝土

桐坞村那几棵古老的大樟树见证了明末才子陆培的忠节，慈母桥和葛衙庄两个村庄的名字为明末洵乡才子葛寅亮留下了浓墨重彩的一笔。这么好的地方，我们又该做些什么？曾几何时，徘徊在这片尚未开发的土地，沈宝土和同事们一次次叩问自己。

留土地以文脉。在项目规划图中，我们看到，以自然茶园村落为背景依托，青翠连天，呈现出一幅清新自然的茶村风光。“我们将以现代仿宋中式温馨怡人小街区尺度，营造以茶文化为主题的商业氛围，创造休闲慢生活节奏感，街和院之间的起承转合形成丰富的空间内涵，表达出地域文化在这个项目中的重要意义。”沈宝土说。

赋建筑以诗心。“项目将以成都宽窄巷子、太古里为蓝本，结合本地

块自身特点，汲取成都宽窄巷子的优点，发挥和发掘本地块自身优势及地块形状特点，展现出有一个有成都宽窄巷子影子，却又完全不同、有极大丰富内涵的商业典范。”项目负责人介绍说。龙井院子将业主的生活空间从室内延展到户外，重新定义了室内设计与室外景观的搭配融合，使人们真正获得了“诗意的栖居”。

高楼拔地而起，城市万家灯火；从满足简单居住，到装得下美好生活梦想。这几十年间，我们的居住理想在不断改变；中港是见证者，参与者，也是推动者。中港人带着“居住让生活更美好”的理念，奋进前行。而沈宝土更坚持回归自然、回归生活、回归真我。他用作品说话，他说，你相信什么，就要去追求什么样的生活。7



改革之花，越开越美；开放之园，越建越强；振兴之村，越治越富；现代之城，越造越智，这就是“浙江农村现代化的榜样”，全国首个“村域小城市”，中国十大名村——

花园村：创“富”造“城”向未来

◎文/王江红 傅颖杰

东阳城区往南16公里，有一处“传奇”的地方，这就是中国十大名村——花园村，名列2021村庄影响力CPPC指数全国第二位。这里是“浙江农村现代化的榜样”，是全国首个“村域小城市”，是浙江省首批未来乡村。

细数近41年的发展，从解放前的“草棚泥房穷人家”，到置办蜡烛厂，点燃强村梦想，再到聚焦生物医药等高科技产业，打造“红木王国”富民产业链，在花园联合党委书记、花园村党委书记兼村委会主任、花园集团董事长兼总裁邵钦祥带领下，花园人书写了一篇乡村蝶变的美丽画卷。

改革之花

越开越大 越开越美

花园村有近700年的历史，早些年，这里的村民过着穷日子。“外面的姑娘不愿嫁到花园村，花园村的姑娘早早就嫁出去，村民连喝水都要到邻村去挑……”邵钦祥回忆，1978年，花园村民人均年收入仅为87元。

用什么路子才能走出贫穷？当改革的春风吹遍大江南北，邵钦祥大胆地迈出了“以工富农，以工强村，以工兴村”的步伐。1981年5月，邵钦祥筹集1500元资金办起了蜡烛厂，花

园村就此从闪闪的烛光里看到了发展的希望。

1981年10月，邵钦祥又筹资9000元，办起了花园村真正意义上的第一家工厂——花园服装厂。1991年，联合46家户办、联办企业成立了金华市首家村级工业公司——花园工业公司。1993年，组建浙江花园集团公司并于1995年被确认为首批国家级乡镇企业集团。

1996年开始，花园村又把产业发展锁定在高科技项目上，与中科院共同合作开发维生素D3项目并取得成功，打破国际垄断，填补国内空白。

21世纪以来,实施经济大投入大发展战略,开拓多种新兴产业并助力花园企业做大做强,如今正昂首挺进在“全面高质量发展”道路上。去年,花园集团名列2021中国民营企业500强第321位、中国制造业企业500强第283位、浙商全国500强第66位。

小蜡烛燃起了花园人创业的熊熊烈火,办服装厂坚定了花园人发展的强大信念,高科技指引了花园村走向世界的方向。

如今,花园村产业涉及生物与医药、新能源与新材料、红木家具与木制品、新建材与建筑、文化旅游与教育卫生等。去年,花园全村实现营业收入642亿元,村民人均年收入达15.6万元。

回顾花园村的发展历程,就是一部改革创新史。通过改革创新,花园村连续两次“一村并九村”,开启了“村域小城市”培育探索的新路子。

开放之园

越建越兴 越建越强

栽下梧桐树,引来金凤凰。花园村有今天的建设成就,离不开人才的贡献。

2018年10月,花园村正式发布《关于引进高级人才落户花园村相关政策的通知》,强调实施乡村振兴战略及企业持续创新发展需要发挥人才优势,花园村在引才、聚才、育才等多方面,设立优厚的福利政策。2020年初,花园村还发布开放的落户政策,致力吸引更多共享花园乡村振兴发展成果。

有多优厚?今年春节前夕,花园村为142名符合享受高级人才奖励政

策的正高级专业技术职称人才、博士研究生、其他各类高级专业技术职称人才、硕士研究生、“双一流”高校本科生发放奖金237万元。

花园田氏医院感染管理科主任金战丽连续3年拿到了2万元的现金奖励,还领到了50万元的人才购房券。

“这里有完善的生活配套,无论是商业中心,还是国际影城等,都应有尽有,让人感觉不到住在城里和乡下的区别。”金战丽此前和家人一起住在城区,2019年,她用购房券在花园村里买了房,成了一名新花园人。

根据花园村的人才新政,符合条件人员不仅可以落户,还能同时享受身为花园村民的31项福利待遇,如老年人有高龄补贴,回乡创业的大学生有创业基金,村民看病自费部分村里支付一半,村内开通免费公交车,村民子女实行上学16年免费教育制,村里每年发放1万元至6万元不等的奖金……此外,人才还能领到花园集团发放的30万元至60万元不等的人才购房券,甚至安排300平方米以上的别墅一幢。多年来,花园村享受各类高级人才奖励的人数在不断上升,一大批人才成为花园新村民,彰显出村里人才新政的无穷魅力。

人才引进政策是花园村建设开放之园的一个缩影。一直来,花园人以开放的眼光建设人人共享的大花园,40多年的开放发展引来人流、物流、商流、资金流、信息流、技术流……

目前,花园村超过6.5万常住人口,拥有个体工商户3190家,已吸引工农中建等7家金融机构进驻。去年4月,浦江万固集团以6.01亿元竞得花园湖

景城以西地块,每亩地价达1000万元。

振兴之村

越治越和 越治越富

40多年来,花园村广大党员干部坚持“奉献、公正、公平、公开”的办事原则,一心为公、一心为民,始终坚持“党委领导、党员带头”不动摇,充分发挥党员的先锋模范作用和农村基层党组织以及两新党组织的战斗堡垒作用,合力使花园村各项事业走在全国农村前列。2016年7月,花园村党委被中共中央授予“全国先进基层党组织”荣誉称号。

党建强则发展强,党建好则发展好,党建稳则发展稳。2020年8月,花园联合党委揭牌,标志着花园村开创了以“全领域建强、全区域提升”为目标的基层党建新模式,实现了组织共建、资源共享、功能优化的组织建设,进一步提升了花园村党组织的组织力、凝聚力、战斗力,推动花园村党建工作高质量发展。

40多年来,花园村还积极探索“党建+”乡村治理模式,构建基层社会治理新格局,完善群众参与基层社会治理的制度化渠道。经过2004年和2017年两次并村,周边18个村被并入花园村,村域面积达12平方公里,5万多外来人口涌入村庄。

这样一个“超级大村”,治安形势如何、矛盾纠纷多吗?现实答案是:在这样一个没有一名公务员,只有30多名村干部“治村”的地方,村庄治理井然有序,已经连续40多年实现“矛盾不上交、纠纷不出村、选举不拉票、村民零上访”。在花园村,《村规民约》

还作出规定：倘若党员干部与普通村民有纠纷，首先从党员干部身上找原因；倘若村民与外来人员发生争执，先从村民身上找原因。

并村并非简单叠加，而是通过“先富带后富、强村帮弱村”的方式，做大花园模式，做强花园样本。花园村南山小区老干部郭鸣鹿对“花园之治”的秘诀深有感触。他说：“以前，南山村以一条弄堂为界，分成东庄和西庄，彼此‘对立’。”2004年并入花园村后，村庄重新规划建设，矛盾迎刃而解。郭鸣鹿记得，当年为解决并村的各种问题，花园村一年开了265个会。

花园村这些年还积极探索“最多跑一次”改革向村级延伸，目前村大楼便民服务中心可办理事项超过600项，村民办事基本不用出村，获得感与幸福感满满。

“花园村发展的出发点和落脚点就是体现在富民、惠民、安民上，就是要以工业的大投入大发展，推进全民创业全面创新，提高花园人的富裕程度，提升花园村可持续发展的能力。”邵钦祥说，花园村“党建+”乡村治理模式，治出了社会和谐、经济发展、百姓幸福。

现代之城 越造越新 越造越智

2020年6月，全国首个村级市政管理委员会在花园村挂牌成立，市政管委会下设办公室、规划建设管理处、电气管理处、供水管理处、绿化管理处、环境卫生管理处、督查处等7个部门，所有工作人员身份都不是政府公务员，从全体村民中选拔担任。市政管理委员会成为了花园村城市化建设的“大管家”。

2020年10月，花园村被列入浙江省第四批小城市培育试点，标志着全国首个“村域小城市”在之江大地诞生。

花园村虽远离城市，徜徉其间却更像身在一座现代化城市：道路宽敞整洁，红绿灯就有近30处，高楼鳞次栉比。仅一个红木家具专业市场就吸引2300多个商家入驻，花园外国语学校可以从幼儿园一直念到高中，是16年一贯制的国际化学校，还有一家按二级甲等标准建设的综合性医院。想换口味，这里有肯德基等；想看电影，这里有国际影城；想购物，这里也有都市化综合大型商场。此外，还有国际化的超五星酒店、呈现花园村独特

魅力的大型摩天轮以及会展中心、生态公园、金融机构、特色街道、文化广场、博物馆、体育馆、游泳馆、图书馆、游乐园、车辆检测中心以及共享汽车和电动车等，一系列基础设施和公共服务使花园村具备了城市特质。

当前，数字化改革在浙江省全面推开，作为浙江唯一的乡村振兴综合改革试点，花园村在数字化进程中一马当先。2020年，花园村与华为合作，联合中国移动建设“智慧花园”项目，经过1年多时间努力，花园村“智慧花园”项目已完成“智慧党建、花园码、福利卡”等10多个应用开发与测试。“浙里花园”APP也成功上架各大应用商店，部分功能还入驻“浙里办”平台，极大地方便了花园村民和员工的工作生活学习娱乐购物等需求。

“数字化让花园村更加智慧。”花园村党委副书记邵徐君介绍，今年5月27日，在浙江省共同富裕现代化基本单元建设推进会上，花园村被命名为“浙江省首批未来乡村”。

“我们要把花园村打造成共同富裕村级样板，成为全面乡村振兴的榜样以及‘花园城市、世界名村’。”邵钦祥说。（原载《浙江日报》）



花园红木家具城

以产业振兴带动共同富裕，带领一方百姓享受更高品质生活，
是新时代企业家的历史使命。

航民集团：坚定集体共富之路

◎文 / 郭峰

在杭州萧山瓜沥镇，有这么一家从乡土中发展起来的村集体企业——航民集团，本村近一半劳动力和非本村近一万人在这家企业就业，而企业每年向村集体和个人分红 5000 万元，发放村民福利 500 万元。航民集团党委副书记、总经理朱立民感言：“从 1979 年我的父辈开始创业起，40 多年来航民集团始终坚持集体共富，因为我们笃信共同富裕的愿景可以给世界带来光芒，而这束光照亮更多的人，则是我的光荣使命和不懈追求。”

机遇与挑战

勇立潮头敢为先

提起航民村与航民集团，作为 30 多年前萧山的“三面红旗”之一、如今中国农村集体经济的标杆之一，人们总会不由想起“浙江首富村”“共同富裕”“民族工业”“上市公司”等词汇，诚然这是对第一代航民人创业成果的赞誉，也是对第二代航民人的激励。

从改革开放之初，萧山航民村人就走在了时代潮头。1979 年，时任萧山漂染厂厂长的朱重庆带领航民村以 6 万元起家，艰苦创业四十余载，将一个手工小作坊发展为资产收入均超百



亿元的现代化企业集团，将一个贫穷落后的小村庄嬗变为中国经济十强村。

2021 年伊始，朱立民出任航民集团总经理，在双手接过传承火把的同时，他也把带领航民走向更高水平的共同富裕确立为自己的奋斗目标。这与杭州市党代会提出的建设“幸福之窗”愿景不谋而合。

“航民之所以能创业成功，主要是赶上了一个好时代。当时恰逢改革开放初期，航民顺应潮流，紧抓机遇，才有机会在市场中有一些经济方面的尝试，”朱立民在提及父亲朱重庆的创业历程时怀有深深敬意：“我父亲是一个讲政治的人，一切以集体利益为重，在时代激流中从未忘记自己奉献集体的初心。”

上世纪九十年代，很多集体企业都陆续私有化转制，但航民的带头人

朱重庆并没有随大流，而是始终坚持村集体控股 51% 以上，把另一部分股权全部量化给村民和管理技术骨干。

“这需要极大的勇气和定力。”提及这个决策过程，朱立民很是感慨，“我们 1999 年的股权制度改革，就是搭建起共同富裕的体制机制，将‘天上的月亮’变成‘手里的月饼’，既看得见，也摸得着，真实可感，让村民、职工得到真真切切的实惠。”

如今，走集体共富之路已深入航民人心。至 2021 年，航民已进行四次配股。除分红外，村民可免费领取大米菜油以及鱼禽肉等节日物资，每人每年可得到水电气等福利补贴，老人领取老龄补贴，还享有从幼儿园到大学的免费教育，考上大学的获得奖学金和生活补贴。同时还享有医疗保险和健康补助。共同富裕的种子早已在



航民生根发芽结果。

传承与创新 走向更广阔的天地

“‘做人本分、做事公正、立足人民、造福人民’是父辈对我的言传身教，塑造了我的品格与志向，这是我最宝贵的财富与幸运。”朱立民牢记这一点。

与许多企业二代的“空降接班”有所不同，2003年朱立民大学毕业后便进入航民集团从基层一步步做起。二十年来，他逐渐从一名“水手”成长为执掌方向的“舵手”，如今他开始把航指向，谋篇布局，已蜕变成经验丰富的船长。但恒久不变的，是他始终牢记自己的党员身份，是他继承父亲为公为民的奉献精神，更是他延续与父辈一样的责任担当。

作为航民集团第二代掌舵人，如何让一个老牌工业企业在不断演变的市场中再创佳绩，是朱立民面临的考验。航民集团是中国纺织印染与黄金首饰加工两大领域的龙头企业。自宋代黄道婆始，纺织便是中国民族工业的代表，而黄金饰品加工制作更是亦然，可以说航民集团传承了民族工业并铸就了自身坚实的基底。与此同时，能源、通讯、半导体、生化等领域的新技术新理念不断涌现，民族工业是否可以走向更广阔的天地？

“对产业链上下游的持续深耕是不会改变的，同时传承不是一味地保存，扬弃与新生是相伴的。”朱立民在传达自身的思考时，不忘对问题本源的剖析。“数字经济降本增效”“组织动能提升”“激活人才势能”等等

新词汇也不断出现于战略方向的刻画之中。

2021年，航民百泰被杭州亚组委确定为“首饰类”特许生产企业，借亚运预热向市场推出诸多主题产品，深受市场欢迎；集团旗下的非织造布公司将客户领域延伸到新能源汽车内饰；集团印染企业基于物联网理念率先开展数字化改造……航民在新产品研发、新客户拓展、新领域布局等方面持续开进，老牌工业逐渐走入创新发展道路。这一系列扎实的创新步伐正在呼应第一代航民人创业的历史进程，而这种呼应不仅是自下而上的、稳健的，更是富有温度的。

蓄势新动能 与时代同频共振

从传承到思变，老牌工业的航民集团如何坚持与时代同频共振？如何在激荡市场洪流之中牢牢站稳脚跟？朱立民认为，要激发新的动能一方面需积极引进人才培养人才，另一方面还要加快数字化、智能化发展。

人才是提升企业核心能力的关键，朱立民积极完善集团人力资源管理制度，将集团总部打造成整个集团的人才集聚地，同时支持鼓励下属企业培养适应自身发展的研发团队和管理骨干。在数字化方面，目前数字车间已在三个维度收获了一些实效：一是形成了稳定的标准。航民集团以ERP生产信息系统为基础，利用信息化技术，沉淀与梳理生产工艺、质量标准等各个维度的数据，进而确立了稳定的工序标准。二是保障了作业执行过程的稳定与高效。通过一系列基于物联网

的软硬件系统，对PH值、轧车压力等实现动态调整，形成自动化流程串联，生产效率与稳定性得以显著提升。三是执行效果纠偏与异常问题准确应对。通过大数据与自动化技术削减各个环节的潜在偏差，利用具有逻辑深度的解决方案，在执行效果纠偏上响应更灵敏，增强了异常问题应对的准确性、可控性。实现精细管理和精益生产。

“数字化、智能化不仅仅是一个个数据的呈现，更是企业实时、动态的运行呈现。”朱立民表示，“现阶段设备自动化、管理信息化带来了显著的用工环境改善、工艺流程稳定和管理效率提升。接下来我们也在往智能工厂考虑，要推进企业全流程再造，全面推进运营管控的精细化，实现战略决策的数据化、科学化。”

伴随着航民模式经验的积累，航民数字车间成效渐显。这一战略方向上的努力也获得政府认可，航民达美染整被列入2021年杭州市“未来工厂”体系培育企业（第一批）名单。

奋进新时代，建设新天堂。朱立民肩上担负着航民的发展和未来，也深刻领会杭州建设社会主义现代化国际大都市的重大意义。以产业振兴带动共同富裕，带领一方百姓享受更高品质生活，是新时代企业家的历史使命。朱立民表示，“未来，航民将紧跟党的步伐，以更开放的心态和更宽广的胸怀，以高质量发展统揽全局，积极接触新业态、新模式，及时跟进新的行业技术潮流，通过持续学习和吸收，把准时代脉搏，让企业的生命力更持久，带领大家走向更美好的未来。”（原载“天下杭商”公众号）

庆元的香菇、云和的雪梨、龙泉的笋片、景宁的茶树菇、泰顺的三杯香……随着“山海共富农优产品展销窗口”开馆运营，浙江26县500余品类农优产品可以一站式购买。将通过线上线下一体化销售运营，为山区26县提供农产品品牌孵化、市场营销及供应链服务。

现代联合：助力山区共同富裕，山海共富农优产品展销窗口开馆运营

初夏芊蔚，端午情浓。

6月2日上午，随着“一起跨越山海共富”活动启动，在共同富裕示范区建设一周年之际，山海共富农优产品展销窗口盛大开馆，浙江26县500余品类农优产品齐聚杭州，正式开启线上线下一体化销售运营。首届浙江26县农优产品展销会暨新农人主播大赛启动仪式同步举行。省人大常委会副主任、总工会主席史济锡，中国乡村振兴研究院学术委员会副主任、浙江省原副省长、省政协原副主席孙景森，省政府参事王海超出席活动，省发改委党组副书记、副主任胡奎发表了热情洋溢的致辞。

省委宣传部、省发改委、省农业农村厅、省商务厅、省供销社、省工商联、浙江广电集团、省新闻工作者协会等部门以及杭州市政府领导参加活动，余杭区以及26县县域代表参加活动，近百家社区团购商、分销商参会选品。

本次活动由山海共富农优产品展销窗口和浙江广电集团好易购频道承办，活动主题是“一起跨越山海共富”，



旨在以开馆和山区农优产品展销为契机，营造浓厚的创建氛围，赋能县域农业产业和品牌，创新助力26县发展形式，进一步推动山区26县实现跨越式高质量发展的2.0版本。

（一）共富一周年的代表性成果 农产品集约化流通枢纽

胡奎副主任非常关心支持窗口的建设，并在项目建设推进过程中给予指导，他在致辞中表示，山海共富农优产品展销窗口开馆暨新农人主播大赛启动仪式，是我省加快山区26县发展，建设共同富裕示范区的一件喜事、盛事。

众所周知，我省是全国区域发展

最均衡、城乡收入差距最小省份之一，但是发展不平衡、不充分的问题依然存在，特别是山区26县的城乡发展、区域发展和收入分配等三大差距问题尤为突出。对浙江而言，山区26县能否实现跨越式高质量发展、能否取得标志性成果，是示范区建设的底色和成色能不能提升的关键，事关现代化先行和共同富裕示范区建设全局。

为加快山区26县高质量、跨越式发展，高质量发展建设共同富裕示范区，省委、省政府召开了山区26县跨越式高质量发展暨山海协作工程推进会，出台了《浙江省山区26县跨越式高质量发展实施方案（2021—2025年）》和一系列的支持政策。



同时，我省建设共同富裕示范区建设得到了包括现代联合集团等企业的积极响应，现代联合集团在充分调研的基础上，以实际行动积极参与到建设共同富裕示范区建设的行动中来，提出了在杭州农副产品物流集散中心，划出2万平方米作为26县的“山海共富农优产品展销窗口”，系统化、立体化推进26县农产品品牌孵化、市场营销及供应链服务，这是我省首个农产品流通领域的山海协作项目。该项目得到了陈金彪常务副省长的充分肯定并多次作出批示，表示这是一件好事，对26县是一个支持，应予以支持。前期，在各级各部门的大力支持下，26县的积极响应，现代集团精心筹备，今天，26县山海共富农优产品展销窗口顺利开馆了。

“出入杭”的重要窗口

他指出，凭借杭州农副产品物流集散中心集聚效应、辐射能力；凭借杭州数字经济优势、人才优势和电商优势；凭借现代集团多年的农产品市场化经营的成功经验，这个项目可以说是占尽“天时、地利、人和”的优势，将有力促进山区26县优质农产品的销售，推动农业产业振兴，助力山区26县农民增收。

盛大开馆标志着这个项目迈出了实质性的一步。胡奎副主任提出了美好的期待和希望：

一要经营好。要利用好窗口的集聚效应和辐射效应，把山区26县的优质农产品推向全省乃至全国，摆上千家万户的餐桌；同时要发挥好该项目的示范引领作用，吸引包括四川、西藏、新疆、青海、吉林、重庆等我省对口地区的农

产品，为东西协作和对口支援工作添砖加瓦。二要支持好。省级部门和26县要持续关注、服务好该项目，衔接各类政策并纳入山海协作工作的考核，确保该项目成为我省建设共同富裕示范区的精品工程、标杆项目。三要宣传好。有关媒体要加大舆论宣传，深入挖掘、总结各县好经验、好做法，形成典型案例总结推广，为26县“窗口”建设引路，吸引社会各级共同参与到共同富裕示范区建设中来。

庆元县委副书记、县长田健晖代表26县发言，感谢各部门出政策、企业搭平台，帮扶26县农业产业发展。现代优选CEO许少游与浙江电视台好易购频道总监、好易购家庭购物有限公司总经理李秀平交换合作文本，共同发布26县域共富扶持计划，致力于26县产品升级、爆款打造、品牌孵化、打造品牌热度排行榜，持续开展更具广度的公益助农行动。现代优选在此推出“味来有你”&“我有味来”小程序，打造全国源头好货聚集的线上“窗口”

平台，建立浙江26县百科，创新体验，应用社区团购和分销裂变等工具搭建私域销售通路。蚂蚁金服乡村振兴部总经理厉建良分享了“百县百品”助农项目，蚂蚁集团与山海共富农优产品展销窗口达成共识，共同启动百县百品浙江26县助农专场活动。助力26县电商人才培养、区域品牌打造。

与会代表又兴致勃勃地参观了县域馆和直播基地，感受了各县域农业产业的优秀成果，也对农产品的直播销售、数字化运营提出了重要的指导意见。“开馆活动在浓郁的端午节庆氛围中圆满结束，一个永不落幕的农优产品博览会宣告开启。

公益助农凸显价值

依托窗口在农产品销售中的快速反应、精准对接能力，现代优选和好易购频道此前深入县域，启动公益助农行动。前期调研中发现庆元鲜香菇、云和马蹄、龙游包菜、天台韭菜因受流通因素影响，导致滞销，部分产品积压。现代优选供应链团队与生鲜平



山海共富农优产品展销窗口数字化大厅内，嘉宾云集，流光溢彩



街市集线下沉浸式体验吸引了众多市民参观

台“宋小菜”、“美菜”对接，成功地解决了销路问题。

现场播放了“26县农货出山公益助农行动”文成、庆元成果展示短片，这些在关键时候所表现出的供需精准匹配能力，对县域农优产品的直接拉动作用，正是“山海共富农优产品展销窗口”的价值所在。

现代优选 CEO 许少游和浙江电视台好易购频道总监、好易购家庭购物有限公司总经理——李秀平交换合作文本，共同发布 26 县域共富扶持计划，致力于 26 县产品升级、爆款打造、品牌孵化，提升销售指数和品牌热度排行榜。持续开展更具广度的公益助农行动。

(二) 展销会

26 县 500 余优品齐聚

在景宁畲族富有民族特色的歌舞表演中，“山海共富农优产品展销窗口”开馆活动正式开场。

主会场山海共富农优产品展销窗

口数字化大厅内，嘉宾云集，流光溢彩。各具地方人文特色的县域馆惊艳亮相，庆元的香菇、云和的雪梨、龙泉的笋片、景宁的茶树菇、泰顺的三杯香等，带着山区清新气息的源头优品，迎来了隆重登场时刻。据了解，开馆当天共集聚 26 县 500 余品类农优产品

定制新品走红



窗口立足 26 县源头选品，从近千品类中挑选了多款符合主流消费需求的精品，10 款具有网红产品特征的爆品。

仙居馆的明星自然是杨梅。一年一度的杨梅展销盛宴在“窗口”率先亮相，杨梅预售受到市民和团购商的热捧。

文成专门为开馆打造的预制菜，也在现场展示销售。类似仙居、文成，各县都会推出自带流量的“靓品”。

县域、商家现场签约

当天下午，县域商家专场对接会召开，14 个县域代表现场推介地域品牌产品，浙江食品市场众多商户积极参与，现场交易氛围热烈。杭州市颐香斋贸易有限公司等 8 家商户与庆元、文成、青田、景宁、淳安、云和、仙居、龙泉等 8 个县域签订协议，初步达成 30 余种大宗农优产品采购意向。

随着产品集聚，很多社区团购商、分销商前来，订购适合产品。杭州洛



函家科技贸易有限公司的李女士说：在2万平方米的空间里，就可以实现一站式购齐，既方便、又实惠，再也不用为选品发愁了。

(三) 街区市集

端午、民俗内涵丰富

街区市集线下沉浸式体验吸引了众多市民参观。一些具有地方文化特色的小吃，正在现场制作展示，当天的窗口街区通道，俨然一个网红地标、新的吃家打卡地。

活动举办期间，恰逢传统节日——端午周期，更让开馆具有了丰富的内涵，现场同时举行寻味浙里，情有独“粽”端午食品及民俗文化市集，有包粽子和丰富的端午民俗产品展示，以饮食文化彰显端午节庆氛围。

众多摄影爱好者和短视频专业团队受邀参加这一商品展销、端午节庆盛宴，开展创作。

(四) 线上矩阵助力26县

“味来有你”火热上线

活动分会场——现代优选直播基地内，“味来有你&我有味来”小程序上线推广及团长分销大会火热开启，各直播间正在火爆开播，主播们共同倾力为26县农优产品直播销售。“寻源寻味云购浙里”线上销售全面启动。

窗口在抖音、京东、快手、拼多多等公域电商平台上的店铺、账号同时投入运营。合作伙伴宋小菜、淘菜菜、美菜、物拉拉等电商运营机构和物流企业也进驻现场。50家具有丰富社区营销网络、优秀销售业绩的团购商，参加开馆选品会。线上热度、销量直



浙江广电主持人为文成、庆元、淳安、仙居4县农优产品“代言推广”

线攀升。

现场还举行了浙里购平台上线仪式，旨在打造浙江区域数字化消费平台，已入驻浙江经视琳琅馆，107嗨购馆等媒体馆，还有淳安、景宁等县域馆

千万级流量打造品牌

蚂蚁集团与山海共富农优产品展销窗口协同组织的“百县百品”浙江山区26县公益助农专项行动也宣告开始，合作成立专职项目组，针对山区26县特色农产品开展选品、调研、图文视频素材采集等前期筹备工作，依托支付宝芭芭农场、蚂蚁庄园等线上频道，搭建“百县百品”山区26县助农专场专题活动页面，投入千万级流量，助力县域农产品提升电商综合运营能力，打造爆款品牌。

新农人走向前台

2022年“一起跨越·山海共富”首届新农人公益直播挑战赛正式启动，通过人才培养、直播带货、产业升级三个方面，助力山区26县城人才培养、打通直播电商新通路。来自龙游的杨爱珍现场分享了创业和创立品牌的经历。

挖掘、打造越来越多像“杨爱珍”

一样的创业者、打出更多个人IP，也是窗口重要的使命。目前浙江广电与现代优选合作成立中国蓝主播学院，新农人主播培训已报名500余人，首期完成线上培训100多人。让农户有机地融入供需链条，引导更多新农人参与直播新业态，就是对县域农业产业的最直接赋能，也是眼前农村农民最需要的。

浙江广电主持人为文成、庆元、淳安、仙居4县农优产品“代言推广”同时举行。

“窗口”正以农批流通链路数造者、零售创新者的站位，致力于从源头把健康美味送到家，打造中国最大的食品数字化综合展贸平台、中国吃货团长选品基地、仓配枢纽和社交主阵地。

“窗口”实现了26县农优产品的集中展示、集采零售，集约仓配，集合数据，集约赋能，作为26县农优产品集约化流通枢纽，正在成为浙江26县农优产品出山进城集散枢纽、区域品牌孵化平台、新农人培训及产业升级基地、传统农批市场数字化转型的示范样板。7

创邻要提着探照灯，而不是看着后视镜前进，用硬核科技开拓认知智能的时代。

——创邻科技 张晨

创邻科技张晨：打造自主可控的国产图数据库

◎文 /程一苇

“想象一下，这间会议室摊满了几百份文件，如果你想在一毫秒内，找到其中和我有关的全部信息，如何实现？”

谈到图数据库，张晨眼里有光。枯燥的技术概念，一经他口，就成了生动的例子：“假设在空间内造一个水晶球，用水晶线连接球体和文件中与我相关的信息，将它存储下来。当你牵动水晶球，可以得到各个文件中关于我的数据。图数据库就是这个水晶球，围绕一个主体，关联着海量信息，改变了数据之间关联的方式。”

牵动“张晨”的这颗水晶球，见证了一条从科学家到创业者的转型之路。在加拿大滑铁卢大学获得计算机科学博士学位后，张晨先是在麦吉尔大学做博士后，之后担任了美国运通大数据科学家、Splice Machine 软件架构师，并在加拿大创立底层数据库公司 Graph Intelligence Inc。2015 年，张晨来到杭州，成立创邻科技（以下简称创邻），打造自主可控的图数据库产品。

创邻取自英文 create link，寓意“创

造连接”。张晨认为，通过建立连接让孤立的数据形成完整、全面的知识结构体，赋能用户去洞察、创新，是图技术存在的本质价值和意义。

“就像《黑客帝国》最后一幕，世界会变为网状，日益发展的数字化生活中，图数据库会成为表达网络世界更直白的方式。我坚信图技术是未来数据管理中不可或缺模块，是数字化企业创新的引擎。”

谈创业初心

当时我还不知道“图数据库”，想找到让数据高效联通的技术

章丰：图数据库是个新物种，用普罗大众都能理解的语言，先做个科普？

张晨：世界是广泛关联的，我们的数字生活到处充满着网络，社交网络、供应链网络、交通网络、药品网络……比如，你要买一张拼旅程的机票，如何规划路线，进行全局优化；疫情导致某个城市交通中断，物流路线如何调整，降低运输成本？生活中充满了网络结构，人们日用而不知。

图数据库中的“图”，是将客观世界的人、事、物抽象成“点”，将他们之间的关系抽象成“边”。任何可以用关系定义的客观事物，都可以用图模型有效表达。

总的来说，图数据库的价值和意义，就是通过建立连接，让孤立的数据形成完整、全面的知识结构。

章丰：你是怎么和图数据库结缘的？

张晨：我读博期间的研究主要基于 Hadoop（分布式系统基础架构），参加工作后，我接到一通电话，对方说让我延续梦想，我还以为是骗子。其实是我的博士论文成果被硅谷一家公司产品化，成了他们的核心底层技术。我也进入那家公司，研究分布式数据库。在服务大型企业客户的过程中，我发现业务中开始出现二三十个多表关联的需求，需要做海量的数据大规模关联查询，很难用现有的数据库技术解决。

所以我认为，世界会从 0101 的状态，变成万物互联；市场上，大客户有了更复杂的数据关联需求；专业上，



我做的是分布式计算，“老婆同学”（指张晨的妻子吴菁，创邻科技 COO）做的是大规模社交网络分析，这就是我们该干的事。

当时我还不知道“图数据库”，只是抱着简单的初心，想用一种可以高效联通数据的技术，赋能各行各业，释放数据资产的价值。

章丰：你们已经在加拿大创业了，2015年又回到了国内，是出于什么考虑？

张晨：中国有巨大的人口基数和成熟的数字化基础，具备产生海量数据、催生上层技术和应用的基本条件。做数据关联、创造数据连接价值，中国会是全球最好的市场，没有之一。投入基础软件研究，现在正当时。

2015年底，我回国参加浙大竺可桢学院的校友会，在杭创业的师兄告诉我，国内有丰富的数据关联场景，政府对人才项目的支持力度很大。杭州有我的母校浙江大学，有我的同学圈、朋友圈，还有高科技产业的集聚效应，所以我们带着在国外的技术积累和商业思考，回到了杭州。

谈应用场景

业务呈网状结构的领域，都能发挥图数据库的优势

章丰：相比常用的关系型数据库，图数据库有什么特点？

张晨：关系型数据库以行、列为基础存储单元，类似 Excel 表格。图数据库以点、边为基础存储单元，是网状结构。关系型数据库解决的问题是如何有效的管理数据，图数据解决的问题是如何有效的管理数据间的关系，

从而释放挖掘数据的最大价值。

比如，在生鲜 App 场景中，运营人员需要深入挖掘某省女性用户的画像，了解她们最爱购买的水果、酒类和甜品，引导促销活动。这些数据在关系型数据库中表现为用户、订单、订单详情、产品四张表格，哪怕每次只查询一个关联数据，都需要逐行扫描表中所有记录。

图数据库模型中，省份、用户、订单等以节点存储，并通过位于、订购、包含等关系连接。做关联查询时，图数据库只需查询指定实体，比如某一省份，就能实现关联查询，了解该省用户、订单等，查询成本与全局数据量无关。

所以，在关联查询的效率上，图数据库比关系型数据库提升了千倍以上；同时，图模型表达关系也更灵活，一目了然。

章丰：图数据库在关联和检索效率上占优势，但不能替代关系型数据库？

张晨：两者是互补关系。关系型数据库仍然有其存储的优势，针对具体的业务场景，可以有不同的选择。一些传统企业数据存储需求小，只使用图数据库可以满足，节约成本。

章丰：从发展阶段来看，图数据库有点像两年前的区块链技术，行业都在找技术落地的“爆款”场景。图数据库找到了吗？

张晨：我们也在找 killer app（杀手级应用），难点在于，底层系统面向不同行业，扮演的角色不同。图数据库的关键应用场景要满足几个条件：市场大、普适性强，且业务为网状结

构。业务的网状结构越明显、越复杂，图数据库的优势越显著。

创邻业务覆盖的电力、金融、营销、电信、供应链、社交、公安等领域，都符合这些特征，我们可以在每个领域选择典型场景先行落地。

在金融领域，图技术可以追查团伙欺诈、反洗钱。举个真实的例子，某市公安局打击洗钱，需要梳理 2 万多个银行账号，4000 万条交易记录。常规的人工逐条比对，半年时间才能摸清洗钱的供应链。利用图数据库，导入交易数据后，系统会构建出一张交易网络图，识别洗钱网络、关联交易账户，做到秒级完成。同样，对于金融领域的反欺诈、套现风险防范，信贷风控等场景也适用。

疫情场景下，图数据库可以辅助流调追踪，比如收集半小时内，通过某一红绿灯的人、事、物、车的具体信息，追踪确诊病例的密接、次密接，等等。

谈发展历程

原料积累和市场需求，倒逼图数据库兴起

章丰：近几年图数据库在中国飞速发展，你怎么解读背后的底层逻辑？

张晨：海量数据的充分累积，关联需求的不断增加，倒逼图技术进入了主流赛道。图数据库的兴起，是在人们已经解决了高效数据管理之后，转向提取数据价值的体现。

图数据这项技术的代码早在 2002 年就出现了，但直到 2013 年，都没有被国内外大规模启用。因为，当时数据作为生产原料，还不具备完备的基

础。数据分析工作需要花费大量时间在数据清洗上，比如有的文件需要用OCR技术识别再提取。

2015年我回国创业时，在搜索引擎上只有几条图数据库的记录，研究比较早的团队也是从单一场景切入。后来大家熟知的就是天眼查、企查查，在工商数据领域运用了图技术。

章丰：当时国内讨论比较多的是“知识图谱”。

张晨：其实知识图谱只是一种表现形式，随着大规模关联数据的增加，业内开始意识到图数据库作为底层技术的重要性。

消费互联网高速发展，淘宝通过建立买家和卖家的网络，降低了交易成本，促进了电商的繁荣；滴滴通过建立车主和行人的网络，提升了整个社会的出行效率……基于大网络体系的商业模式，会产生海量关联数据，企业需要处理数据的能力，图数据库就登上了舞台。

浙江正全面推进数字化改革，杭州蓬勃发展数字经济，各行各业都需要打破数据孤岛、高效协同。面对广泛的多源异构的数据要求，图数据库作为一种基础设施，能把网络化的世界，用网络化的形式来存储和处理。

未来，图数据库一定会和水电煤一样，成为一种生活方式。

谈核心优势

打造自主可控的国产图数据库，打好软件应用大厦的地基

“团队花了三年研究打磨底层技术，在此基础上，推出了创邻的核心产品 Galaxybase，是国内最早拥有全自

主知识产权的分布式图数据库”。张晨介绍，在“根深蒂固”的底座上，Galaxybase 图平台开始“枝繁叶茂”，提供数据迁移、建模、存储、查询、运算、分析的一站式解决方案，为企业打通数据孤岛，建立以推理为基础的人工智能。

章丰：创邻的图数据库 Galaxybase 采用原生分布式并行架构，这带来了哪些核心优势？

张晨：原生，意味着 Galaxybase 不依赖其他数据库的存储系统，真正实现了国产化和安全自主可控，保证客户的关键业务不受外部环境约束，同时可以深度适配各类国产软硬件。尤其对于有明确国产化需求的企事业单位，原生有明显优势。

Galaxybase 支持分布式水平扩展的方式，可以通过增加集群机器数量的方式来提升集群的计算和存储能力。海量查询、计算的任务，可以分布式分发给不同的服务器，并行完成。处理 5 万亿超级大图，只需要 50 台机器集群，企业花费数日的离线分析，变成了实时决策的在线智能。

章丰：开源闭源，也是基础软件绕不过去的问题。你怎么看？

张晨：创新企业开闭源，前提是关注自己的“KPI”，分析“天时、地利、人和”三个前置条件。

“天时”指的是外部市场环境。图数据库国内外的市场份额已被成熟产品占据，开源能让产品在市场采用率上有先发优势，但商业价值的转化和利润是关键。在图数据库这种新兴的 ToB 底层技术领域，开源在国内既无法获得足够的产品迭代输入，又极

难变现。

“地利”代表国内的开源环境。国内外图数据库厂商中，技术来源于社区贡献的非常少，作为用户使用尚在早期阶段的新技术，甚至连用户的使用场景反馈都不多。国内的开发者大多在业余时间参与开源项目，很难持续参与研发。

“人和”，是看产品的定位和目标人群的需求。国外成功的开源项目，大多针对细分领域的特定需求，这类小而美的产品，开发周期相对较短，开发者可以快速学习、介入并进行修改和迭代。

所以，开源要想清楚我在其中创造了什么价值，首先让自己活下去，才能创造价值。综合开发效率、性能、维护难易度等问题，我们决定在闭源基础上做行业应用，或者开发小型独立数据库。当国内的开源土壤更肥沃，我们也将开放部分功能，助力开源生态。

章丰：近几年内，创邻对国内外的市场如何规划？

张晨：我希望打造自主可控的国产图数据库，释放数据关联的价值。如果把应用软件比作高楼大厦，基础软件就是地基。互联网时代，中国涌现了很多优秀的应用软件企业，但基础软件的市场份额仍然被国外厂商占据，一旦外部形势变化，大厦就岌岌可危。

所以图技术库服务更需要 local for local，在疫情和国际形势影响之下，这也是一条更可行的路径。国内有丰厚的数据生产资料，市场迭代快、机会多，信创环境利好有自主知识产权的基础

软件。创新企业可以用好这几年的窗口期，修炼内功、增强体质。

谈行业生态

把产品能力磨砺得足够强，有实力在夹缝中生存

章丰：在图数据库的推广过程中，你遇到的最大挑战是什么？

张晨：现阶段挑战主要在于市场教育。因为我们离应用较远，大众认知比较困难，客户倾向于为问题买单，一个问题就是一套解决方案，单靠图数据库公司很难完成。

我刚回国的时候，就遇到一个巨大的 surprise。客户说“你的技术很好，给你四台机器，把我的问题搞定”。翻译一下他的需求，就是从搭建底层环境、装数据库、到应用层，再到和业务人员沟通的界面，一整套的解决方案由我们实现。后来我们决定只做图数据库层，因为这是我想做的，也是我擅长的，而不是把自己变成一个集成商。

章丰：这确实是国内外软件服务的差异，国外软件服务起步早，分工比较成熟。

张晨：国外市场为单一技术产品买单的意愿更高，服务商拼的是技术性能、服务质量，创新企业可以沉心打磨一个小而美的产品。国内比较“卷”，打个比方，企业能自研 60 分的产品，就不愿意花钱外采 90 分的，导致行业生态的无序。

我相信，随着中国市场的成熟，这种现状会得到改善。新一代的创业者，原创意识会更强，会更 enjoy 产品打磨的过程。这种转变需要一个过程，

没有一招致胜的方案。

章丰：目前创邻是否需要协助应用商实现前端解决方案？

张晨：我们坚持做产品化的公司，以图数据库产品为核心，前端解决方案可以与合作伙伴和 KA 客户协同。在我们服务的客户中，相当一部分标杆客户，已经买了很多“烟囱”，在不改动前端业务系统的前提下，通过优化底层设施，也就是动力部分，驱动“烟囱”更好地运行。

章丰：新兴赛道总是不乏巨头的踪影，初创公司如果定力或实力不足，可能会变成巨头孵化出的解决方案之一。

张晨：在这场博弈中，我们要把自己的产品能力磨砺得足够强，有实力在夹缝中生存。巨头会涉足这个领域，但打法往往基于现有的系统和平台，从项目角度出发，不是为了一个通用化产品进行设计的。创邻过去六年一直专注在底层数据库的研发上，我们在产品迭代、客户需求理解、服务响应上有相对优势。

对于巨头抛来的橄榄枝，我们也以开放的姿态拥抱，也期待与云厂商合作。云厂商自研的图数据库，未来将占据公有云市场。在同样广阔的私有云市场，一定有创邻合作共赢的机会。

谈创业与家庭

家和万事兴，就是底层逻辑

章丰：创业不易，有没有过后悔的时刻？

张晨：不后悔，我很庆幸这个选择。前三年是难熬，刚开始团队就三个创始人，每天在星巴克工作，互相当“气

氛组”。基础积累期，家里卖了套房子，才让公司起死回生。创业累，但也是一条让人快速成长、终生学习的道路。有人像我一样喜欢创业，有人喜欢按部就班地工作，社会分工不同，各有自己的快乐。

创业者，要天生心大、天生乐观。我妈就不适合创业，无论我说事情做成了还是没做成，她都能失眠。同时你要愿意学习，市场变化很快，一定要拥抱变化，变化才是最大的不变。

章丰：八卦一下，是不是“夫妻组合”，让创业没那么难了？

张晨：底层逻辑是“家和万事兴”。现在我主要负责融资、访谈，技术方向、公司战略，她负责日常运营。从大学到现在，我们认识 22 年了，非常互补，有事一起扛。当然，一起创业，就有更多的“吵架资源”，只要大家目标一致，都能解决问题……不过，一般是她说了算（笑）。

章丰：这条是关键方法论（笑）。

张晨：其实我想做的事可多了，早年在国外，我想做少儿英语，让外国人、留学生在线教中国的孩子英文。老婆听了劝我说，你很会融资吗？to C 烧钱，会融资的人很快可以超越你，就把我劝住了。

创业就是九死一生。回忆创邻的成立，我可能会说这是个“美丽的意外”，但我们相信它的成功也将是一种必然。成功在于关联，and WE CONNECT THE DOTS（串联生活的点滴）。（本文来自微信公众号“数字经济发布”（ID:DigitalEconomy），访谈人章丰系浙江省数字经济学会副会长兼秘书长）7

他是先进制造业的坚守者，也被年轻杭商尊称为“资本教父”。做企业四十余载，他带领着华立从一个乡镇小厂成长为一个大型企业集团，并沿着“一带一路”不断拓展商业版图。

在6月24日举行的黄金时代2022杭商领袖峰会上，“年度责任杭商”获得者——华立集团董事会主席汪力成作题为《民营企业最大的社会责任：确保基业长青》的演讲，与杭商企业家、优秀创业者等分享了自己对民营企业社会责任的真知灼见。

汪力成：活下去， 愈是艰难时刻坚持不躺平



企业乃社会公器

第一，我们经常讲到企业乃社会公器，这句话怎么理解？不同的角度、不同的人会有不同的理解。其实，我们可以再去追溯一下企业的本质是什么，我想这也有不同的答案。

我比较主张这个观点——企业的

本质是为社会解决问题，为客户创造价值。所以在某种意义上，问题越多痛点越多商机就越多，当这个社会没有任何问题的时候，你的企业就很难找到你的商机了。

你千万不要背后忘了根本是什么，只要称作企业，哪怕是国有企业，其

最底层的核心逻辑就是要能够盈利，否则它就不可持续。所以我想再怎么绕，再怎么讲，企业作为一个经济组织，它一定是要能够盈利的。只有盈利，这个企业才可以持续发展，否则你就是昙花一现。

第二，企业做得越大与社会的关



联度就密切，利益相关者就越多，最后就会变成社会不可分割的一分子，企业乃社会公器，便是这样理解的。

小企业与个体户跟社会的关联度也有，但并不是很大。随着你的企业越做越大，你与社会的关联度就越高，比如说员工、客户、合作伙伴、股东、周边社区等，你还要为国家交税，还要承担社会经济发展当中的分工。比如说，前段时间疫情一出现，有的产业整个链条都出现了问题，下游大量企业的出问题，其实追溯到上游就因关键企业的停产。因此，有时并不局限是一个企业，因你在社会经济中的分工，你会承担更多的责任。

责任才是做大做强做长的底层逻辑

所以，企业发展到一定规模就不是创始人、实控人或者股东自己可以任性的了。我经常跟有些企业家交流，有人会觉得这个企业百分之百是我的，我想关就关，我明天不想干就不干了，但其实没这么简单，真的，做企业是一条不归路，到最后你是停不下来的，这就是一份责任。

这么多年来，社会上也有一些不良观点，认为民营企业家是万恶的资本家，就是为了赚钱，其实并不是，钱当然重要，但钱也不是越多越好，到一定程度，你会觉得这就是一个数字而已，到最后心力交瘁的时候，你可能还会想要这么多钱干什么，只想让自己轻松一点，但又轻松不下来，这背后的逻辑不是钱而是你的责任，这是企业家做到一定程度就会有感悟的。企业发展到一定时候你就是社会

不可或缺的一分子，这就是企业家的责任。

第三，我认为民营企业在发展的过程中，不应该仅仅考虑它的经济属性，也必须重视其社会属性，否则是不可能做大、做强、做长的。如果只是为了赚钱和盈利，可能在某一段时间内你会做得非常好，但是它不可能做长，因为你的动机、逻辑，你跟这个社会之间的相互关系可能会让你不可持续。

初创企业活下去是最大的责任

企业在不同的阶段有不同的侧重点，我们有很多年轻的创业者说企业要重视社会责任，所以他刚开始创业就非常重视社会责任。但要量力而行，初创企业应该一门心思想怎么活下去，这是最大的责任，如果说创了半天，企业完了，虽然你很有情怀，虽然你很在乎社会责任，但是企业垮掉了，跟着你的一帮人失业了，借给你钱的人打水漂了，花了很多精力帮助你的政府也白帮了，造成大量社会资源的浪费，我认为这就是最大的不负责任。

初创企业一定要将重点放在怎么活下去，等到这一步过了，你重点的精力还要放到如何让这个企业能够做大、做强、可持续健康发展。等到企业已经进入一个良性的发展阶段时，你才可以考虑经济属性和社会责任两者兼顾。这个时候，你要腾出一部分精力来，不能只为了自己赚钱，而是要考虑怎么主动承担社会责任。

我们作为民营企业要力所能及，

千万不要超出自己企业的能力和实力，因为你最大的责任不是去搞公益和慈善，而是保证企业能够健康稳定地发展。当然，在发展过程中，你也应该腾出一部分精力和资源力所能及地关注和参与解决社会痛点。以我40多年的经验，我得出一个结论——只有一个对社会友好型的企业，才可能持续发展、基业长青，否则总有一天会在突然之间猝死或者不可避免要走下坡路，这是我的一个基本观点。

履行责任要讲究主次顺序

第四，我认为民营企业在履行社会责任、承担社会责任的过程中，主次顺序不能颠倒。

首先，作为企业家，最大的责任就是要确保自身稳定健康发展，这是你的第一责任也是最大的责任。你把这件事情撇开了，天天去搞公益、慈善，最后企业垮了，自己的投资、积蓄打水漂了，家庭垮掉了，这还算小事情，你还会牵连一大批，因为你在社会上关联度太大了，所以在这块上一定要把握好主次，这是企业家最大的责任。

保证企业健康持续发展、基业长青，让员工都能跟着企业一起成长，一起分享公司经营成果，让国家税收越来越多，让周边社区基于企业的发展越来越好，我认为这是放在第一位的。

第二位才是作为企业家的社会责任。在当今这个年代，应该非常注重商业伦理，我国现在还很少有人提商业理论，但其实伦理不是一个简单的社会属性，还有经济属性。在某种意义上，假冒伪劣、知识产权侵权等靠

法律是管不了的，一定是靠自我约束的商业理论，即我知道什么是荣辱、什么应该干、什么是光荣的、什么是羞耻的。这就像法律和道德这两者之间的关系，一个社会不可能全靠规章制度及法律来解决问题，更重要还是一种内心的自我约束。

现在这个年代，我们民营企业企业家一定要重视并坚守向善的商业理念。企业是经济组织，是要盈利的，但是不是所有盈利的事情都可以去做呢？我觉得不应该。今天这个年代，“向善”两字非常重要，我认为一切利用人性弱点的盈利模式和商业模式都不是向善的。再进一步，我认为企业家责任就是要依法合规经营。我看到很多企业一方面在做大量慈善公益，一方面在做偷税漏税的事情，这样的慈善我认为不是我们这个健康文明的社会应该倡导的。我们企业家要通过自己的努力，在技术进步以及商业模式上成为社会进步的推动者。

我经常看到一个问题——企业尤其民营企业对社会文明进步到底起了什么作用？纵观全球每个国家的发展过程，我认为民营企业一定是社会文明进步的一支重要推动力量，这是我们的责任。大家如果能够理解这种逻辑和顺序，我相信民营企业将越来越好。

艰难时刻坚持不躺平

第五，大家都知道，中国经济接下来会在一段时间内处于比较艰难的时刻，大家一定要有思想准备。花无百日红，中国改革开放40多年，尤其加入WTO到现在，我们一直过惯了顺

华立有一句话叫“成功源于责任”，还有一句叫“激情成就梦想”，这两者之间结合起来就是，责任支撑你持续走下去、坚持不躺平，坚持是帮你克服一个又一个困难的核心源动力。

风顺水、勇往直前的日子，大部分企业尤其是最近十年、二十年内创业的民营企业企业家还没有经历过在困难环境及经济低潮环境。在这个时候，我想跟大家提醒一点，很多时候，你作为老板、董事长、CEO，往往是企业里最后一个知道真实情况的人，其中大多数又都是坏消息，因为很多时候他们解决不了的问题最后才到你这里来，你一定要有强大的内心。我认为，一个礼拜、一个月给你一个坏消息这还不算问题，我天天处理坏消息，最怕的是几天内同时有很多坏信息集中过来，这个时候你可能会心力交瘁、内心崩溃，做民营企业，内心一定要强大。

我最近在和很多企业家沟通的时候，他们都觉得太难了，太苦了，想躺平了。我认为这是不对的，如果你按照我刚才讲的几个逻辑去分析，如果你躺平了，你会对别人及所有利益相关者带去很大伤害，如果你想到自己有这份责任的话，你就不会轻易躺平。所以，真正能支撑一个民营企业持续走下去的核心源动力是什么？

华立有一句话叫“成功源于责任”，还有一句叫“激情成就梦想”，这两者之间结合起来就是，责任支撑你持续走下去、坚持不躺平，坚持是帮你克服一个又一个困难的核心源动力。如果你的目的是为了赚钱，那么到底

赚多少呢，是十亿还是一百亿、一千亿呢？华立至今发展已有52年，我发自内心地认为，正确的价值观和发展理念对企业自身健康发展极为重要，企业不要在乎一时一刻的得失，而应注重持续平稳、基业常青，这是我们最大的目标。

如果将自己确立为企业的属性来讲，我们虽然是个经济组织，以盈利为目的，但我们仍将始终推动社会文明进步作为企业的责任，我现在已经交班了，我跟下面的年轻团队始终灌输几个观点：第一，我决定的东西包括原来的战略都可以变，我唯一关心有“四个心”不能变，第一是敬畏之心，对法律、自然规律的敬畏之心；第二是谦卑之心；第三是感恩之心，始终怀有感恩之心，你很多决定就不会偏；第四是利他之心。第四点是我们一直在思考实践的，15年前，我们就成立了慈善基金，从资助贫困地区的学生就学到建造乡村学校，多年来一直在帮助农村扶贫、推动共同富裕，利用产业化视野去帮助和推动贫困地区发展。这个过程当中，看似是我们花了精力，花了钱，但真正最大的得利者不是他们，而是我们自己，如果你也能将这个逻辑想明白，你的企业一定会健康发展、做大做强。（本文根据现场速记整理，略有删节。）

经济全球化为中国民营经济企业出海提供了广阔市场，随着中国数字经济发展的一日千里，具备全球化视野和过硬实力的中国数字经济企业纷纷迸发出“扬帆出海”的强烈意愿。

田宁：多方合力提升数字经济国际合作水平

由于国内的互联网用户已经接近饱和，市场挖掘较为充分，市场竞争日趋激烈，对外扩张成为中国数字经济企业的必然选择。与此同时，国内激烈的市场竞争环境，完善的基础设施，已然锻造出具有强大竞争力的数字经济企业，运营和创新能力早已超越了简单的模仿阶段。可以说，中国的数字经济企业正在从追赶者变身为超越者。

同时，国家也鼓励数字企业走出去，出台了一系列支持政策，为推动数字经济企业出海、对外贸易往来提供了可靠的政策保障。但是，中国数字经济企业出海依然面临许多挑战，在当前形势下，尤其需要政府助力。

比如，2020年6月以来，美国、印度等国家对中国产品的“封杀”愈演愈烈，相关政策密集出台，互联网行业首当其冲。在一些国家，通货膨胀高企、政府财力不足、腐败严重影响经济，中国的出海企业可能一夜之间资金被冻结、公司被关闭。

此外，从本土企业到国际化企业的转型过程中，必然伴随着企业人才战略国际化。一方面是招聘外籍员工，现在我们盘石总部就有十多位非洲籍的员工。另一方面是在海外成立分公司，如何用本地人管理本地人，这对企业来说是一个难题，跨国管理是一

个文化输出和中国精神的输出过程。能否招到“对的人”对出海企业来说至关重要，也是一个很大的挑战。

再者，在货币非强势国家，受到政治、国际大宗商品涨价等因素影响，汇率一般波动都很大，因此民营企业出海最大的经营风险在于汇率和通胀。在尼日利亚、刚果等国家，通过官方渠道很难换到美金，企业在当地盈利后，需要采购国内的物资和技术的时候却处于被动的状态。

感受到移动互联网在国外的巨大市场，全球化数字经济平台盘石集团很早就开始沿“一带一路”布局数字业务，作为“走出去”的佼佼者，盘石集团在全球近30个国家设立了子公司。目前，盘石海内外员工总数近五千人，其中海外员工两千余名，全球市场战略布局仍在快速持续。

盘石的海外业务主要包括两个板块，RockyPlay全球数字文化出海平台成立于2014年，总部位于香港，致力于搭建“内容+社交”的互动平台，向全球用户提供集阅读、游戏、视频等数字娱乐为一体的新社交产品，构建属于年轻人的虚拟社交网络。

除此之外，数字科技板块扎根非洲，将人工智能与业务场景深度融合，为金融机构、互联网行业和电商平台等提供

智能反欺诈、大数据风控、AI计算视觉和系统搭建与维护服务，给非洲这块年轻而充满生机的数字新大陆，带去中国的先进科技和数字化理念。

对于如何解决地域文化冲突、政策法规风险、本地化经验不足等难题，盘石认为，搭建与海外国家相关政府部门沟通交流的桥梁是其中一个解法。通过搭建政府间的交流沟通平台，提供项目、海内外融资、税收、资金等政策服务及个性辅导服务，建立政策诉求快速响应机制和政策风险联建机制，可以及时为“走出去”民营企业提供各类优良、优惠政策。组织相关企业交流海外人才战略，搭建境外人才推荐、招揽的桥梁，亦能帮助企业解决人才短缺问题。在货币非强势国家，希望中国驻外的四大行能早日实现人民币结算，而且，国有银行再用当地货币去投资，发挥的效能和抗风险能力也远远优于民营企业。

当前，我国正在加快促进全球经济贸易往来，为了加速中国数字经济企业出海，各地政府、贸促机构都应当以更加开放包容的姿态，鼓励企业大胆探索、勇于创新，推动数字贸易高质量发展，打造我国数字经济对外合作开放高地。（作者系盘石集团董事局主席）

企业在专业化与多元化之间到底该如何抉择？寻找企业家和企业的“一把手”，最重要的原则是什么？让我们听听曾带出2家世界500强企业的“双料企业家”宋志平怎么说——

宋志平：宁要“一根筋”，也不要“百事通”



坚定业务发展的专业化

关于业务发展的多元化和专业化，一直以来人们都有不同的看法。

在工业化早期，大多数企业的业务都较为单一，因而走的是专业化道路。但是，随着经济的迅速发展和机会的不断增多，单一业务的竞争日益激烈，不少企业逐渐开始实施多元化战略。

韩国现代、日本三菱、中国香港的长江实业和华润集团等都是典型的多元化公司，一直秉持专业化发展的日本新日铁、韩国浦项钢铁等公司近些年也进入了全球不动产业务领域。

当然，也有很多企业自始至终都坚持专业化道路，而且做得非常好，遍布世界的隐形冠军企业就是很好的例证。

那么，企业在专业化与多元化之间到底应该如何抉择呢？换个比较形象的说法，企业究竟应该“把鸡蛋放在几个篮子里”？

如果企业把鸡蛋放在一个篮子里，那就必须放对了，否则，一旦这个篮子出了问题就会全军覆没；如果企业把鸡蛋分放在多个篮子里，虽然风险分散了或安全系数大了，但篮子太多又会增加成本。

由于多元化发展对企业的投资水平、管控能力、财务管理等都提出了更高要求，许多中小企业未必有足够的驾驭能力，因而专业化是更好的选择；在专业化的基础上，大企业可以根据需要开展有限的多元化业务，建立风险对冲机制，构建业务组合力。

事实上，业务的专业化和多元化各有利弊。专业化可能牺牲了多元化所带来的增长机会，而多元化容易分散企业有限的资源。但是相比较而言，专业化可能更好些，因为企业的人、财、物等资源往往是有限的，即使在大企业开展多元化经营时也要有所限制，

要进行有限相关多元，业务一般也不要超过三个。

过去讲到央企不得超过三个主业时，有人一开始不是很理解，觉得企业这样会失去发展机会。十几年过去了，我们回头看，企业围绕主业发展规避了很多风险，中国建材、国药这两家企业虽然规模也很大，但由于它们聚焦在一个专业领域，它们的规模越大，进而在行业里的影响力就越大。

所以，它们一路走来相对稳定，反观有的巨无霸企业投了十几个行业，虽然加总起来规模很大，但在每个行业里都无足轻重，这就像在沙滩上盖大楼，肯定会轰然倒下。

做企业就好比马拉松比赛，能笑到最后的人，一定不是那些过分活络、这山望着那山高的人，而是那些脚踏实地、有激情、能持之以恒甚至有些“一根筋”的人。

平台专业化，指的是集团的成员企业都应该是有限专业化的平台公司，控制业务幅度；而集团的整体业务可以适度多元化，形成对冲机制。

打个比方，集团公司相当于体委，子公司不是多面手，而是一个专业队，如乒乓球队只打乒乓球，排球队只打排球，篮球队只打篮球，等等。

中国建材所属的水泥公司、玻璃公司、新型建材公司都是专业平台，每个平台只做一种业务，这就是平台专业化。

海天味业是一家拥有300年品牌历史的公司，始终做的就是调味品领域，以酱油为主，现在市值几千亿元，

真的不简单。那么，海天味业做得这么好，靠的是什么呢？海天味业董事长庞康这样说：

一是务实。这么多年没去做别的业务，没去做房地产等投资，也没赚过热钱、快钱。

二是专业。扎扎实实、心无旁骛地做酱油等调味品，做到极致。

三是规范。这家企业曾是国有企业，经过两次改制，转成了一家民营的上市公司，但是它还保留了过去那些做国有企业时严格的、规范的要求，传承了这样的一个文化基因。

海天味业的双八项规定，对干部有严格要求，从董事长做起，领导班

子没有一个家属在企业里工作，这样就做到了公平公正，所有规定对大家都一视同仁，所以这家企业管理得特别规范。

它的股本结构也很稳定，海天集团持有59%，实际上是一个全员持股公司，管理层另外持有15%的股份，加起来就是74%，散户、机构持有的在外流通股只有26%。海天味业做得很扎实，业绩一路向上，所以市场才给了它那么高的市值。

做业务平台离不开痴迷者

这么多年，我在企业里有一项很重要的任务就是寻找企业家和企业的

“一把手”。在这个过程中，我有个原则，就是要寻找那些精通专业、对专业有深刻理解的痴迷者。

这些痴迷者对于自己的工作能够专心致志、孜孜不倦，一心一意做事情、做企业，干一行、爱一行、精一行，早晨睁开眼睛就想业务和工作的事，半夜醒来还是想业务和工作的事。

稻盛和夫曾回忆，当年他做企业时聪明的人都跑了，留下的那些看似木讷的人却做成了世界500强，木讷的人就是踏踏实实做这个行业的人。

做企业就好比马拉松比赛，能笑到最后的人，一定不是那些过分活络、这山望着那山高的人，而是那些脚踏实地、有激情、能持之以恒甚至有些“一根筋”的人。

管理者要能把自己的工作讲清楚、把事情做好，因为其他事情能知道更好，不知道也不为过，关键是要把自己的一亩三分地种好、把自己的工作都掌握好。

相反，一些“百事通”“万金油”式的管理者，说起来天花乱坠，好像什么都懂，但说到自己的专业、自己的企业却支支吾吾说不清楚。

中国建材和国药很多业务平台的管理者都是痴迷者。正是凭着这些“痴迷者”的韧劲和干劲，我们的企业才能闯过一个又一个难关，接连打破西方国家的技术壁垒，在“中国创造”的道路上不断前进。（本文系“管理的常识”首发，摘编自宋志平新作《三精管理》，作者系中国上市公司协会会长、中国改革与发展研究会会长，曾任中国建材集团、中国国药集团董事长）7

面对百年变局和新冠肺炎疫情相互叠加的复杂局面，新型实体企业正在成为落实“六稳”“六保”工作的重要载体，同时，其也在逐渐成为推动中国经济高质量发展的“新引擎”。

新型实体企业创造全新应用场景，助力高质量发展

助力经济高质量发展的重要贡献者和直接参与者

主持人：对于新型实体企业来说，在建设全国统一大市场的过程中，应该如何助力中国经济高质量发展？

许英杰：最近讨论比较热的新型实体企业，主要是传统企业数字化转型后的实体企业以及依托数字经济服务于实体企业生产、流通等环节的数字经济企业。在服务建设全国统一大市场的进程中，新型实体企业是助力中国经济高质量发展的重要贡献者和直接参与者。

一是新型实体企业是传统企业数字化转型后的高阶形式，代表着传统企业生产技术的提升和生产函数的优化。传统企业通过数字化转型成为新型实体企业的过程本身能够有效降低成本投入、提高生产运营效率，在提升自身生产运营的同时推动宏观经济供给质量的提高。

二是新型实体企业是数字经济领域新产业、新业态、新模式的代表，多属于技术密集型、人才密集型的行业企业，技术实力强、生产效率高。新型实体经济的发展和壮大代表着国民经济产业结构的优化升级，做大做强做优新型实体经济就是为我国经济高质量发展作贡献。



核心观点

■在服务建设全国统一大市场的进程中，新型实体企业是助力中国经济高质量发展的重要贡献者和直接参与者。

■针对我国外贸增速的下行压力，新型实体企业可充分发挥自身专业、平台、数据、网络、规模等优势，助力外贸保稳提质。

■新型实体企业既是重要的投资主体，又能通过自身发展引致更多市场主体投资。

三是新型实体企业依托数字技术服务于市场经济生产、分配、流通、消费各环节。通过“云大物智移”等新技术手段引入，新型实体企业可有效提高市场运行效率，推动国内大循环更加顺畅，进而助力国民经济运行质量更高。

四是新型实体企业深度融合数字经济和实体经济，产业关联度提升是

攻关“卡脖子”技术的重要依托，通过深耕产业链供应链，新型实体企业深度参与了实体经济的价值创造活动，从而助力国民经济高质量发展。

赵永辉：实体性、科技性、生态普惠性是新型实体企业的重要特征。今后一个时期，新型实体企业服务建设全国统一大市场应着重从以下三个方面发力。



一是赋能市场效率提升。充分发挥新型实体企业在产业数字化领域的技术优势、人才优势、数据优势和网络优势，紧密结合产业转型升级及市场需求，鼓励其形成独特的、不可替代的产业数字化能力，带动产业链上下游企业的数字化转型和数字化能力的塑造，从而推动和提高全社会产业链的运行效率和市场配置效率。

二是赋能市场规则建设。完善统一的市场规则是高效规范、公平竞争、充分开放的全国统一大市场建设的基础和前提。长期以来，新型实体企业在线上和线下的市场交易中积累了大量交易规则，这些规则被产业链上下游企业所遵循，成为市场交易顺利进行的重要制度保障。因此，在确保公平竞争的前提下，政策制定部门可以充分借鉴融合新型实体企业已形成的微观交易规则和网络流程，赋能全国统一大市场的政策体系和市场规则体系建设完善。

三是赋能市场需求升级。扩大内需、消费升级是建设高水平统一大市场的重中之重。新型实体企业拥有海量的消费大数据、信息基础设施以及高效协同的供应链资源。面对不同细分市场的个性化需求，新型实体企业能够根据市场动态需求，带动产业链供应链的快速反应，从而成为满足市场个性化、多元化、便利化需求的“中坚力量”，赋能高水平消费市场建设。

苏翔：在全国统一大市场的政策引导下，必将继续推动我国“双循环”战略，特别是国内大循环的发展。统一大市场就要求我国经济发展要独立自主形成体系，要在产业链供应链上提质增效、高效协调、互为补充。新

型实体企业充分融合数字技术进行科技创新，是助推我国经济高质量发展的新动力。

第一，新型实体企业在产业链供应链上占据举足轻重的地位，能够很好地推动上下游企业快速发展。在全国统一大市场的前提下，新型实体企业应发挥引领作用，特别是在研发创新、产品质量、市场规范上要起到带头作用，制定统一标准、严控规范管理、加大专利保障。

第二，新型实体企业应发挥龙头企业作用，促进传统实体企业降本增效，向智能化、绿色化、高端化转型，提高整体竞争力。

第三，新型实体企业应积极联动产业链供应链上下游企业，打破区域市场壁垒，形成统一市场体系。

充分发挥自身优势 助力外贸保稳提质

主持人：面对外贸增速的下行压力，5月初召开的国务院常务会议部署了五大稳外贸政策，其中，“外贸提质”成为了重中之重。新型实体企业作为外贸增长的“助推器”，应如何发挥作用？

许英杰：长期以来，阿里、京东、腾讯等新型实体企业都是服务我国外贸进出口，尤其是中小微企业跨境电商电子商务的重要贡献者。针对我国外贸增速的下行压力，新型实体企业可充分发挥自身专业、平台、数据、网络、规模等优势，助力外贸保稳提质。

一是提供外贸综合服务的新型实体企业，要充分发挥提供综合外贸服务的技术优势。进一步优化物流、通关、外汇、退税、融资、信保等外贸综合服务质量

和效率，降低外贸企业进出口综合成本，提高进出口通关和物流效率。

二是提供跨境电子商务服务的第三方电商平台或独立站平台，要充分发挥平台的客户资源、流量优势。加强海外多元市场布局，加大对外贸企业的产品推介和流量提供，助力外贸企业在保订单的基础上增订单。同时，适当降低外贸企业的平台佣金等，同外贸企业共渡难关。

三是跨境电商平台或独立站平台等新型实体企业积累了关于外贸进出口企业的交易、市场需求等大量数据资源，既能反映外贸企业信用状况，也有利于外贸企业掌握海外市场的消费偏好。要深入挖掘数据资源价值，为外贸进出口企业更好地融资、开发适销对路的产品、做好市场营销等提供科学数据支撑。

四是跨境订单交付能力有赖于顺畅的物流等服务网络支撑，提供物流等服务网络支撑的新型实体企业要加强同业合作沟通，做好国内外海空港等运输方式协调，既要顺畅进出口贸易的“最先一公里”，也要打通货物交付客户的“最后一公里”。与此同时，要加强海外仓等境外物流节点这一新型外贸基础设施建设，加强数字化、智能化改造力度，推动头程运输、海外仓储和尾程派送等主要环节的无缝对接。

五是外贸综合服务、物流、海外仓等新型实体企业要充分发挥自身规模优势，通过加大谈判力度、签订长期协议等方式，争取在集装箱使用、海运、航空、尾程派送等环节的优惠费用，并适当向外贸企业让利，降低进出口企业成本。

赵永辉：2021年，我国外贸规模连续跨越5万亿美元、6万亿美元两个台阶，以跨境电商、海外仓、数字贸易等新业态新模式为特征的新型实体企业，逐渐成为我国外贸高质量发展的有生力量。面对当前外贸增速下行压力，新型实体企业肩负着外贸增长和提质发展“助推器”的重任。

一是助力数字贸易发展。充分发挥新型实体企业在数字贸易领域的产业优势，充分挖掘数字化时代新需求，依托5G、AI、大数据、云储存、物联网、区块链等新兴技术，加速数字贸易与实体经济深度融合，开发数字贸易关键领域的解决方案，促进国内国际双循环，推动构建跨领域、多维度、开放包容的全球数字贸易创新发展生态。

二是助力海外仓建设。充分发挥新型实体企业在跨境供应链管理方面的数字化能力，以海外仓建设为载体，打造数据化、可视化的海外仓运营模式，将传统的国际物流派送转化为属地适时派送，进一步提高海外商品派送的及时性、安全性、准确性和可靠性，大幅提高海外消费者跨境贸易购物体验和中国商品的海外竞争力。

三是助力外贸中小企业高质量发展。中小企业是外贸的基本盘，中小企业稳则外贸稳。新型实体企业可充分发挥其数字化产业链联通大量中小企业的平台优势，在助力中小企业数字化转型、提高产品竞争力等方面，提供技术支撑和解决方案。通过产业链上积累的大量交易数据，提高中小企业在金融市场上的资信，助力破解中小企业融资难、融资贵，促进中小企业可持续发展。

苏翔：面对复杂多变的国际形势

和新冠肺炎疫情带来的贸易压力，第一，新型实体企业应利用自身产品优势、渠道优势，积极参与到“一带一路”倡议和RCEP当中。从研发、生产、销售等各个环节带动产业链上下游企业提质增效，增强国际市场竞争力，通过技术输出、产品输出、服务输出等方式促进我国外贸增长。

第二，新型实体企业在面对新冠肺炎疫情带来的边境货运不畅、疫情防控等问题时应创新模式，如加大自动驾驶技术在边境交通货运上的应用，推广边境机器人消杀、核酸采样和大规模喷雾消杀等“智慧口岸”技术的应用，加大边境智慧仓储技术应用等，改善由于新冠肺炎疫情带来的物流仓储压力，解决跨境运输“最后一公里”的问题。

第三，新型实体企业应积极探索建立国际网络贸易平台，在供应和需求两端延伸数字化产业链，从订单到运输实现全流程自动化管理。

在新型消费中扮演领跑者的角色

主持人：近几年来，我国以信息消费为代表的新型消费发展迅速。在新型消费迈向新阶段的过程中，新型实体企业将扮演什么样的角色？

许英杰：在新型消费迈向新阶段的过程中，新型实体企业功不可没。

一是新型实体企业是新型消费产品的直接提供者。新型实体企业依托数字技术、互联网技术等创新，直接提供了大量的新产品、新服务，比如在线文娱、在线旅游、在线直播等，这些新产品、新业态是新型消费的重要内容，丰富了居民的消费内容。

二是新型实体企业是新型消费实现的主要服务者。依托新型实体企业提供的互联网平台，购物、打车、看病等传统业态得以走到线上成为新型消费，之前依靠人与人接触完成交易和消费过程的线下超市、餐厅等，也逐渐转为智慧化的无人接触形式。在这些转型过程中，新型实体企业是主要的服务者。

三是新型实体企业是新型消费转型的关键推动者。数字技术、模式创新是新型消费实现的载体，在新型消费迈向新阶段的转型过程中，新型实体企业依托数字技术、模式创新等，推动线下消费线上化，推进传统消费智能化，并创新了一系列新产品、新服务，成为消费转型的关键推动者。

四是新型实体企业是稳定居民消费的重要支撑者。新冠肺炎疫情的反复冲击给居民日常消费尤其是线下消费造成了极大的障碍，既不利于居民生活需求的满足，也不利于国内消费以及国民经济的复苏。新型实体企业通过推动新型消费模式的转型，在一定程度上缓解了疫情冲击、稳定了居民消费需求，支撑了国内消费。

赵永辉：新型实体企业在我国新型消费市场中主要扮演“大中台”“大平台”和“大舞台”的角色。

一是新型实体企业努力成为数字化供应链建设的“大中台”。充分发挥新型实体企业生态普惠性的产业优势，以客户需求为中心，依托海量产业数据，打造供应链“大中台”，提升场景打通和场景连接能力，提高客户需求与供应链高效匹配的能力，提高订单与供应链调度管理的能力，形成以新型实体企业引领带动的、线上



与线下多端多场景的产业生态。

二是新型实体企业努力成为数字化转型的“大平台”。立足实体经济，新型实体企业应成为实体经济数字化转型的平台型企业，不断探索研发信息化、生产数字化和产品智能化；改造传统生产流程，建立全新的数字化设计流程，实现创意数字化、模型数字化、验证数字化；探索搭建智能网联系统，使产业生态从封闭走向开放，从而更精准地识别需求、满足需求。

三是新型实体企业努力成为柔性制造的“大舞台”。消费市场升级必然导致品牌方所需的产品设计越来越新颖，整体供应链也向着变化快、需求多、个性化等方向演变。新型实体企业在消费升级过程中，应发挥其科技优势和制造优势，破解生产制造“数据孤岛”现象，以市场需求确立产品功能纬度，通过大规模实施柔性制造，填补和满足消费升级带来的产品服务需求。

苏翔：新型实体企业在新型消费中扮演着“领跑者”的角色，新型实体企业在多领域的新型消费产品方面形成了突破。以云计算、区块链、人工智能、虚拟现实为代表的新型消费产品中，新型实体企业是创新者、推动者、融合者。随着华为、京东、小米、大疆、宁德时代等新型实体企业的产品应用场景不断成熟，不仅稳定了消费市场，而且提升了消费结构，促进了消费市场的高品质和可持续发展。

以技术创新、产业升级、科技金融驱动有效投资

主持人：数据显示，前4个月，我国高技术产业投资同比增长22%，拉动全部投资增长1.7个百分点。新型

实体企业作为投资恢复的“加速器”，将如何创造出新的投资需求？

许英杰：新型实体企业既是重要的投资主体，又能通过自身发展引致更多市场主体投资。

在作为投资主体方面，新型实体企业是典型的新产业新业态新模式，既是国民经济的重要组成部分，也是推动我国经济高质量发展的重要依托。随着技术的发展、社会的进步以及我国国民经济实力的持续提升，伴随新产业新业态新模式涌现的还有新型实体企业的投资。当前，加大高技术领域投资是社会各界的重要期盼，“核高基”等领域也是新型实体企业重要的投资方向。

在引致市场主体投资方面，数字化转型是各类企业重要的发展方向，也是降低生产运营成本、提高生产运营效率的重要途径，在数字化转型过程中，传统企业也将围绕数字化转型，加大投资力度。新型实体企业的发展和发挥作用有赖于关键基础设施的投资，包括地基和天基通信网络、国内外物流网络、仓储网络等，随着新型实体企业的发展壮大，对于关键基础设施的投资需求也将进一步提升。

赵永辉：一是以技术创新驱动有效投资。充分发挥新型实体企业在实体经济发展中的科技创新优势，建立健全以新型实体企业为主体、市场需求为导向、产学研用深度融合的技术创新体系，实现科技成果产品化、商业化和市场化，以新型实体企业科技成果转化带动有效项目投资。

二是以产业升级驱动有效投资。推动产业链延链、补链、强链是我国产业转型升级的必由之路。新型实体

企业作为产业链的“领头羊”，可充分发挥其资源优势和网络优势，进一步提升产业要素的协同效率和配置效率，激发产业链不断细分裂变，从而带动价值链不断重构延伸，加速细分领域产业化、实体化，以细分领域创新型产业项目为载体促进有效投资。

三是以科技金融驱动有效投资。新型实体企业的研发、成果转化、产品设计、中试再到后期大规模制造，都需要金融的有力支持，成熟的全生命周期金融模式是确保产业投资落地的“命门”，尤其是在科技项目种子期、初创期等早期发展阶段的融资更为重要。因此，新型实体企业可积极协同各方资源，建立“核心技术+创新创业+产业基金(VC/PE)”的融资机制，着力破解科技项目和创新型项目成长期的融资瓶颈。

苏翔：第一，新型实体企业具有高科技属性，其核心竞争力就是技术创新。因此，为巩固市场竞争力，新型实体企业将长期维持高额研发投入，进而带动我国高技术产业投资总量。

第二，在国家多措并举推动工业经济高质量发展的过程中，传统工业企业面临节能降耗、数字化转型等压力，新型实体企业以数字化技术促进传统产业转型升级，在推动工业互联网技术应用、智慧工厂建设、数字化车间建设、智能化仓储等方面能够有效地保障传统工业企业的投资活力。

第三，新型实体企业催生的新业态、新模式将创造新的应用场景，在城市治理、能源管理、生态监测、健康养老等方面衍生更多新产品，进一步提升政府资金、社会资本的投资力度。7

魏建国：为未来中国外贸注入强大动力

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，全国统一大市场的建立，将会对未来5年到10年的中国外贸注入强大的动力。建立全国统一大市场对我们稳步发展进出口，迈向全球货物的第一大国起到重要作用，现在我们仅仅是进口第一大国，出口和美国相比还差一点。更重要的是，通过建立全国统一大市场，我们也能够成为服务贸易的第一大国。

魏建国指出，当下全球都在看着中国的发展，全国统一大市场将会给中国带来三个明显的变化：第一，全

球的制造业、技术、资本、人才向东转移，尤其是向中国转移，将会加快速度。第二，全球整体的经济发展会更加依赖中国，而中国对全球的依赖性将会相对减轻。第三，中美、中欧你中有我、我中有你，中美经贸并不是像美国所说的脱钩，而是会有更好的互助合作的发展。

当前建立全国统一大市场，对我国的各行各业都会有促进作用。一是流通行业，包括物流、交通运输以及海上、陆上、空中以及高速公路、铁路这种整体的链条、供应链。二是服

务业，包括餐饮、消费、旅游、健康养老、健身体育文化。三是金融业，尤其是金融服务业，包括银行、保险、金融机构，都会有更大的发展。四是互联网经济，包括线上线下，特别是实体店会有很大的发展，将更加促进线上线下的结合。

此外，通信行业、医药行业，都会得到发展。要特别强调在行业的发展中，中小企业、民营企业，特别是民营企业中的小微企业会得到很大的发展。还有，我们所看重的外资和国企，都会利用这个机会获得收益。7

蔡昉：升级制造业需要更宽广的视野

中国社会科学院国家高端智库首席专家、学部委员蔡昉撰文指出，如何做到尊重经济发展规律，不听任制造业自发地萎缩下去，需要依靠升级产业政策和提高各项经济社会政策之间的协调性。实施升级版的产业政策，亟需破除传统观念对实践的干扰，通过确立一些基本原则来保证实施效果。

从长期可持续的角度来看，制造业发展潜力归根结底在于技术创新。对中国来说，无论是经济增长还是制

造业的稳定和提升，都越来越需要倚仗技术的自主创新；自主创新更加倚仗基础研究的发展；而基础研究则需要国家通过资金投入予以支持。

在这个问题上，不能过于天真，更不能心存侥幸。也就是说，市场在资源配置中发挥决定性作用，并不意味着国家可以在关键的技术创新领域缺位。关键技术领域的基础研究，恰恰是更好发挥政府作用的要求所在。发达的市场经济国家无一不是如此。

蔡昉认为，从资源、环境到气候

变化等关乎人民生活质量及发展可持续性的问题，都体现了从“公地”到“地平线”不同层次的外部性问题，不仅意味着市场的失灵，同时也使得集体行动、单项政策或者单个国家的行动常常不能奏效。因此，需要通过实施产业政策乃至更广泛的政策和规制，促进生产方式和生活方式的根本性转变。在这个背景下稳定和升级制造业，需要更宽广的视野，把增长、可持续性、美好生活等各种目标统一在政策体系之中。7

林毅夫：保持一定的增长速度，这是应有的一条底线

北京大学国家发展研究院名誉院长、新结构经济学研究院院长林毅夫撰文指出，在百年未有之大变局中，保持快速发展是我国驾驭大变局的基础和关键，是我国最大的大局、最大的政治。

林毅夫认为，自2008年以来，中国每年为世界经济增长的贡献率在25%至30%之间，如果能保持这一贡献率，

美国以外那些国家为了自身的就业、社会稳定和发展，不能没有中国市场，就不会轻易掉进美国的圈套。去年以来我国经济面临三重压力——需求收缩、供给冲击、预期转弱。保持快速增长、扩大开放、倡导全球化，既是实现第二个百年目标、实现民族复兴的需要，也是破解美国图谋和外部挑

战的最好办法。

在林毅夫看来，保持一定的增长速度，这是经济工作应该有的一条底线。我们必须努力保持增长，这样可以增强信心，其他国家也会对我们有信心，这是对内实现中华民族伟大复兴，对外驾驭百年未有之大变局的最好办法。7

李铁：中国经济趋势若干判断

国家发改委城市和小城镇改革发展中心主任李铁在《财经》杂志撰文指出：从中国经济近十几年增长的变化过程中，我们大致可以做出以下几个判断。

经济增长的速度虽然放缓，但是增长趋势尚未改变。是否认定中国进入了低速增长期，涉及的因素会很多。特别要注意到，如果是因为外部因素或者疫情等不利因素影响的经济严重下滑，一旦危机和风险降低，在未来的恢复增长期中，则可能会出现中位数甚至更高速增长，也就是经济波动过程中的反弹现象。

政策因素对经济结构调整的影响十分巨大。很多下滑的征兆其实在2019年以前就出现了，与疫情，以及国际关系的变化无关。比如，提出实现数量型增长向质量型增长，从粗放型增长向集约型增长的政策目标，对房地产政策的调整、对环境和生态的重视等等，这些对于投资和消费都有

直接影响。可以将之视为转型过程中必须要付出的代价，因此带来增长速度的放缓也在意料之中。

社会消费需求的基本面还在，这应该是支撑内需的信心所在。从社会消费品零售总额、旅游消费，以及以汽车为代表的工业制成品销售的趋势看，只要外部因素、疫情，以及政策有所变化，反弹的迹象就会出现。基于14亿多人口的消费增长在结构转换过程中还存在着巨大的潜力。

互联网等新兴产业的发展，还是具有强大的动力。互联网用户数量几乎已接近饱和，但是在应用内容上，还有极大的空间可以挖掘。疫情为互联网应用开拓了更为广泛的场景。在可预见的潜在市场上，还远远没有达到预期。

政策调控还可以发挥巨大的潜力。当前市场需求还在，但是因各种因素导致一些政策的紧缩，使得增速下降。当政策调整预期目标已经达成，或是

结构转型已经逐步实现时，政策一定会相应进行调整，适应经济形势的变化，从而释放新的动力，这对于市场来说会带来更为积极的效果。

深化改革尚在进程中。中国的经济体制改革尚未完成，更多有利于促进市场发展的改革和政策还没有出台，有些已经出台的尚需要落实。改革会激活经济发展的动力，这是四十多年来中国经济社会发展取得巨大成功的经验，而且还在继续探索中。

外部环境变化和疫情蔓延带来的不确定性在增加。但也要注意，至少在2020年至2021年，中国由于采取了稳定的清零政策，确保全产业链效应得到发挥，外贸的高速增长就是一个鲜明的例子。

如果正确应对，把疫情控制在可控的范围，就可以把风险降低到尽可能低的水平，未来增长的趋势并不会发生根本性的改变。7



对于浙江企业家而言，及时抓住 RCEP 金融“新”规则，既能顺应国家发展趋势，赢得政府支持，又能提前参与全球金融布局，创造“新”商机。

RCEP 金融“新”规则下 企业的机遇与挑战

◎文 / 贺小勇

近期以来，世界之变、时代之变、历史之变正以前所未有的方式展开，俄乌冲突以及新冠疫情加剧了国际社会发展的不确定性。值此之际，《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）于 2022 年 1 月 1 日正式生效，意味着占全球约三分之一经济体量的亚洲区域将形成一体化大市场，也意味着产业链在亚洲区域的集聚，深耕亚洲成为中国发展的重心之一。RCEP 不仅注

重区域内的贸易投资，也注重金融领域的开拓创新。对于浙江企业家而言，及时抓住 RCEP 金融“新”规则，既能顺应国家发展趋势，赢得政府支持，又能提前参与全球金融布局，创造“新”商机。

一、新开放：投资门槛降低

“坚定不移地推动高水平的开放”是我国对世界的庄重承诺，我们

不但主动提升开放层次，而且通过 RCEP 等国际经贸规则为我国企业走出去打通市场通道。对企业而言，一方面国内金融市场的对外开放，为国内企业建立跨境电商供应链金融、大力发展数字金融服务、提高金融服务水平提供了便捷的途径；另一方面，RCEP 也推动了其他缔约方降低投资门槛，为我国企业打开大门。具体如下表：



缔约方	主要金融市场开放情况
澳大利亚	(1) 允许外资银行的分支机构从事吸收存款业务,但不得接受存款金额低于25万澳元的个人和非公司机构的初始存款;(2) 允许通过设立子公司的形式从事非居民人寿保险业务;(3) 允许直接通过网络的形式跨境提供金融数据处理服务、资信调查和分析服务、投资和证券组合研究和投资建议服务、集体证券交易服务、集合投资计划服务、再保险服务等。
日本	(1) 允许总部设在日本的金融机构从事存款保险业务;(2) 允许注册在日本的金融机构为在日本境内运输的货物以及不从事国际海上运输且在日本注册的船舶的保险业务;(3) 允许直接通过网络的形式跨境提供金融数据处理服务、咨询服务、再保险服务等。
韩国	允许投资设立公司从事存款、储蓄和支付等金融服务,但投资者在其母国必须有相同的业务且高管必须居住在韩国。
新西兰	开放程度不高,投资新西兰金融市场需要履行较为复杂的程序。
文莱	(1) 允许投资设立公司从事较多的金融服务行业,但不包括货币兑换和汇款服务、部分保险经纪服务、汽车第三方责任和劳工赔偿的强制保险服务等;(2) 允许投资设立公司从事提供和转让财务信息、财务数据处理和相关软件有关的跨境服务。
柬埔寨	市场开放程度较低。
印度尼西亚	(1) 允许投资设立公司从事再保险服务(最低为BBB级别)、证券交易服务、融资租赁服务、商业银行服务;(2) 允许直接通过网络的形式跨境提供融资租赁和商业银行服务。
老挝	(1) 允许合资从事银行和保险服务,但外资占比不得超过51%;(2) 允许直接通过网络的形式跨境提供再保险、保险经纪服务。
马来西亚	(1) 允许在纳闽地区投资设立公司从事离岸金融业务;(2) 允许少量外资参股保险和再保险业务;(3) 允许与当地商业银行或投资银行合作,通过网络的形式跨境向居民提供超过2500万林吉特的贷款;(4) 允许合资从事贷款服务,但外资占比不得超过30%;(5) 允许合资从事融资租赁业务,但外资占比不得超过49%;(6) 允许直接通过网络的形式跨境提供支付和货币传输服务,如信用卡和借记卡、旅行支票和银行汇票。
缅甸	开放程度较低,仅允许设立一些金融机构代表处。
菲律宾	(1) 允许投资公司从事保险和再保险服务;(2) 允许设立投资公司,但外资占比不得超过55%;(3) 允许投资公司从事证券经纪业务及其他证券业务;(4) 允许全资设立金融公司从事保理、融资租赁业务。
新加坡	(1) 允许合资从事部分寿险和非寿险服务,但外资占比不得超过49%;(2) 允许通过设立分支机构或子公司的形式从事再保险服务;(3) 允许通过各种方式从事保险辅助服务;(4) 允许获得批准的商业银行、财务公司接受存款。
泰国	(1) 允许直接通过网络的形式跨境提供寿险服务;(2) 允许合资从事非寿险服务,但外资占比不得超过25%;(3) 允许投资或直接通过网络的形式跨境提供部分银行服务;(4) 允许投资金融咨询服务。
越南	(1) 允许通过各种方式从事保险服务;(2) 允许投资从事部分银行服务和证券服务。

总体看来，RCEP 金融开放为中资企业“走出去”提示了以下几点：第一，企业可直接通过互联网平台等方式进入澳大利亚、马来西亚、越南、泰国的金融市场；第二，新加坡的金融市场是投资的最佳选择；第三，柬埔寨、老挝的金融市场可投资性较低。

二、新创新：想象空间大

随着金融业的迅速发展，各类新型的金融业态层出不穷，尤其是以互联网为基础的跨境金融服务更是接连不断，如跨境提供信用评级服务、跨境电子支付服务等。RCEP 首次引入了新金融条款，要求一缔约方应当允许其他缔约方金融企业在其境内提供新的金融服务，尽管该缔约方当前境内尚无类似的新金融服务。这给中国金融企业进入其他缔约方市场提供新金融服务营造了更大的想象空间，因为从金融产品、金融科技而言，中国不少企业走在了前列。新金融服务不同于传统金融服务，核心在于赋能，即更多的是面向企业端，能够为企业带来更多的融资机会。对地方来说，最重要的是营造有吸引力的投资环境，让企业能够更方便得到资金支持。这就必然从以下几个方面带动企业的发展：

第一，与贸易投资有关的金融服务需求将大幅度增长。RCEP 生效必将极大地促进区域内产业的融合，与之相关的审计、评级、并购、投资、结算、供应链金融等需求必将增加，为企业提供更多的创新机遇，例如青岛推出“航运+新金融”的理念，率先启动建设了 RCEP 青岛经贸合作先行创新试

验基地。

第二，金融科技企业成为未来的主流。如果说 RCEP 新金融条款是国际社会未来发展的方向，那么中国人民银行的《金融科技（FinTech）发展规划（2022—2025 年）》以及最新修订的《中国（浙江）自由贸易试验区条例》中的“数字金融”的理念就是对金融科技企业当前最大的支持。在“走出去”方面，新加坡金融科技崛起，加之新加坡的监管制度、人才、税制、股权结构方面的优势，企业很适合在新加坡开拓东南亚金融科技市场。在“引进来”方面，通过积极引进国外先进技术，搭建更多跨境金融平台，实现平台的“连接”与“融合”，从而提升普惠金融的能力。

第三，绿色金融市场合作空间进一步加大。绿色金融强调企业的环保责任，随着各国对碳达峰、碳中和的重视，绿色金融市场合作空间进一步加大。目前绿色金融市场正处于初步

发展阶段，市场规则尚待完善，但随着我国绿色金融体系日趋完善，绿色金融市场发展即将迈上新台阶。其中，碳排放交易、绿色债券、绿色信贷都将为企业带来新发展机遇。

三、新自由：数据可流通

数据成为当前高科技产业的重要“原材料”，金融数据的流动是金融企业创新的基础。由于 RCEP 的 15 个缔约方金融发展水平参差不齐，15 个缔约方在世界银行营商环境的排名中横跨高中低三个层次。基于此，RCEP 有关金融数据流动的条款具有很大的兼容性，表现为：第一，允许日常运营所需的金融数据转移和处理。第二，尊重各缔约方数据管理和金融监管的自主权。第三，充分尊重各缔约方对于个人隐私的保护。该条款充分融合了传统与创新，兼具对各缔约方经济发展水平的考量，平衡了各缔约方的发展与安全。

我国目前已形成多层次的网络安全和数据保护的法律法规及监管体系，但对于金融信息的跨境流动，国内的法律规范还呈现出强监管的理念，涉及到的法律法规有《数据安全法》《个人信息保护法》《网络安全法》等，其中禁止性规定随处可见。具体可分为金融行业监管部门的规制体系和网信部门的规制体系：前者通常采取数据存储本地化、数据保密以及直接禁止性规定的要求来限制金融信息的跨境流动，而后者则是通过认定是否为重要数据来决定是否允许出境。随着 RCEP 的正式生效，必将提高我们金融数据跨境流动的可能性。





企业在抓住金融数据产业发展机遇的同时，亦要提高以下几个方面的认识：

第一，重叠管辖的困境。欧美等国家通过扩大法律的域外适用性来干涉他国企业的数据流动，如欧盟的《一般数据保护条例》（GDPR）以及美国的云法案（CLOUD Act）。国内企业在满足我国相关法律规定的同时，可能还会落入到外国法律的管辖范围内，这就会给企业海外投资带来较大的合规成本。

第二，角色定位的识别。金融本身具有的高风险性决定了金融信息与其他类型信息之间存在必然的差异性。金融企业的数据合规也必将严格于其

他类型企业的数据。

第三，内控制度的完善。数据的跨境流动不仅涉及到传输转移，还包括前期的采集和后期的处理等，这些均涉及到相应的法律法规，需要企业不同部门的人员相互协作，因而，企业需要建立一套完善的内控制度以应对错综复杂的合规程序。

四、新自治：政府干涉少

RCEP 首次引入了自律组织条款，自律组织作为非政府机构，既可以是证券、期货交易所或市场、清算、支付结算机构，也可以是其他通过立法或政府授权对金融服务提供者行使监管权或监督权的机构。金融领域的自

律组织由来已久，但近几年才将规范自律组织的规则纳入到国际经贸条约中。相对于国家监管，自律组织更多地体现出“自治”。从某种意义上说，金融市场越发达，金融自律组织的数量就越多。对于“走出去”的企业而言，只有与当地的自律组织相融合，才能真正得融入到当地的市场发展中。尤其在部分国家，自律组织能够最大限度地维护会员的利益。RCEP 要求缔约方必须保证其他缔约方的金融机构可以与本地金融机构拥有同等加入自律组织的机会，即享有国民待遇。因此，企业应当充分发挥 RCEP 自律组织条款的效用，与当地行业自律组织相融合，从而拓宽市场机遇。7

作者简介



贺小勇，华东政法大学教授，博士生导师。现任国际金融法律学院院长，自贸区法律研究院院长。法学博士，英国华威大学发展法硕士。上海 WTO 法研究会副会长、上海自贸区法研究会副会长。中国国际经济法学研究会常务理事，中国 WTO 法研究会常务理事。

国家社科基金重大项目“中国特色自由贸易港国际法治研究”首席专家。

兼任国务院发展研究中心海南自由贸易港建设专家咨询委员会委员，海南人大常委会自由贸易港立法咨询专家委员会委员，上海“十三五”规划专家咨询委员会委员，上海临港新片区“十四五”规划编制智库专家，上海自贸试验区管委会、浦东新区区委、区政府法律顾问，杭州互联网法院专家咨询委员会专家。中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁员、上海国际仲裁院仲裁员、上海仲裁委员会仲裁员、海南国际仲裁院仲裁员、深圳国际仲裁院仲裁员。

主要研究方向为国际贸易法（含 WTO 法）和国际金融法。在《中国法学》《中外法学》《法学》《现代法学》《国际贸易》等杂志上发表学术论文 80 余篇；专（合）著有《世界贸易组织》《国际贸易争端解决与中国对策研究：以 WTO 为视角》《金融全球化趋势下金融监管的法律问题》《WTO 框架下中美知识产权争端问题》；主持国家哲社重大项目、教育部、司法部、商务部、上海哲社、上海市政府决策咨询等项目 40 多项。

2006 年获上海市优秀青年法学家提名奖，2007 年获上海市曙光学者，2009 年获上海市优秀青年教师奖，2009 年获司法部“第三届全国法学科科研成果奖”三等奖，2020 年获第十二届上海市政府决策咨询研究成果二等奖。



项目名称：目科大学生创业园工程 承办单位：杭州目科商业管理有限公司

目科大学生创业园项目诚邀合作

根据《关于加快小微企业创业园建设的若干意见》（建政办函〔2018〕61号）文件精神，结合大洋镇的实际情况，为了进一步加快小微企业的集中管理节约集约要素资源，吸引大学生回乡创业，助力乡村振兴战略，目科大学生创业园项目已势在必行。

项目概况

拟建地点：目科大学生创业园工程位于建德市大洋镇工业功能区内（原建德市目科生态农业开发有限公司厂区内）。该项目地块用地面积约20000（约30亩），其中工业土地为20000平方米，已完成农转用地块16000平

方米。

建设规模和内容：用地面积约16000平方米，总建筑面积约为32000平方米。建设内容主要为创业园生产厂房、办公建筑、配套职工宿舍及绿化景观配套设施等。投资估算约6500万元，建设资金为企业自筹。

建设目的：为进一步盘活土地，为小微企业和回乡大学生提供创业的空间，提升现有土地的单位产出和效益。选择以家纺、工艺品生产作为该园区的主导产业。主导产业面积不低于总建筑面积的70%，园区建成后招商入园企业10家以上，从业人员300

人以上，年销售产值一亿元以上，年税收300万元以上。

项目建设的必要性

1、为落实省市政府关于加强小微企业园建设的需要，贯彻落实《关于加快小微企业园区建设管理促进经济转型升级的意见》，建德市人民政府《关于加快小微企业园建设的若干意见》精神，有效的盘活存量用地，美化大洋工业功能区的的环境，提高土地节约利用水平，推进传统产业改造提升，促进产业优化布局和结构调整。

2、推进小微企业转型升级的需要。大洋镇境内有家纺、五金加工、工艺



品生产等小微企业几十余家,但是这些企业规模小、厂房破旧、消防条件差,受安全生产和环保条件的制约较多。而且不具备扩建、新建的条件。本项目通过一系列标准厂房以及定制厂房的建设,必将进一步促进小微企业向园区集聚,企业在搬迁中促进企业转型升级。通过项目建设,有效解决了小微企业生产性用房不足问题,解决了企业办公、职工宿舍等配套设备重复投资问题,有效破解了小微企业存在的安全环保隐患问题。

3、大洋镇迎接“两高”时代的需要。大洋镇即将迎来高速、高铁时代,而且大洋镇境内都有站点。加上大洋镇的小城镇整治和美丽城镇建设,为大洋镇的发展创造了机遇和商机。外来投资和本地大学生创业的热情高涨。该项目的实施,有效破解了小微企业发展的土地制约,同时实现了企业的园区化管理。

项目选址: 该地块符合建德市总体规划要求,位于大洋工业功能

区内,交通完善,供电、给排水、加油、交通、通讯等市政设施条件较好,区位优势。

工程概况: 目科大学学生创业园项目用地面积约16000平方米,总建筑面积约为32000平方米。建设内容主要为创业园生产厂房、办公建筑、配套职工宿舍及绿化景观配套设施等。投资估算约6500万元,建设资金为企业自筹。

投资估算: 本项目建设总投资约8000万元人民币,资金来源于企业自筹。

项目评价: 目前园区内企业及外来企业有意向迁入创业园的建筑面积约20000m²,已有较好的启动基础。该项目的实施是进一步贯彻落实《关于加快小微企业创业园建设的若干意见》(建政办函〔2018〕61号)文件精神,进一步完善园区配套建设。

风险分析: 近年我国部分建筑所用材料开始有所上涨,人工费日益增长居高不下,这将会增大项目开发成本。此外,项目管理手段及效率也会

影响项目本身的建设工期。正常进行的风险和因素,需针对不同的影响因素制定相应的防范措施,准备相应的预案,给项目实施的各个阶段的工期安排一定的弹性。

支持政策: 《小微企业创业园运行管理扶持政策实施细则》(建经信函〔2021〕14号)、《建德市生产制造类小微企业园管理办法(征求意见稿)》、《关于加快小微企业创业园建设的若干意见》(建政办函〔2018〕61号)

本项目宏观市场前景良好,微观销售情景极佳,投资回报良好及快速,是一个较好的投资项目。但必须抓紧施工,缩短工期,努力降低成本,加快资金回收。综上所述,本项目的建设是完全必要的,是切实可行的。项目宜尽早上马,以产生更显著的社会效益和经济效益。

欢迎有兴趣、有实力的企业洽谈合作!(杭州目科商业管理有限公司供稿) 7



建德市工业项目准入审查意见表	
项目名称	目科小微创业园
建设单位(盖章)	建德市目科生态农业开发有限公司
法人代表	徐美英
联系电话	1390644225
项目具体负责人	徐美英
联系电话	1390644225
拟选址地点位置	大洋镇大洋村
规划用地面积	22.8亩,存量建设用地,近郊,新增建设用地2亩
所属行业	制造业
建设性质	新建
项目总投资(万元)	6000
固定资产投资(万元)	2200
设备购置(万元)	1000
固定资产投资强度(万元/亩)	241.6
建筑面积(平方米)	17000
容积率	1.96
用地量(吨)	8000
新增年用水量(吨)	500
万元产值用水量(吨)	0.8
年综合能耗(吨标准煤)	300
年CO ₂ 排放量(吨)	7
万元工业增加值电耗(吨标准煤)	0.21
年新增就业人数	1000
年新增营业收入(万元)	10000
年新增营业收入(万元)	551.50
年新增营业收入(万元)	600
年新增营业收入(万元)	15
年新增营业收入(万元)	600
年新增营业收入(万元)	26.8
是否属于限制类、淘汰类项目	□是 □否
是否属于限制类、淘汰类项目	□是 □否
主要建设内容	目科小微创业园项目用地面积约16000平方米,总建筑面积约为32000平方米。建设内容主要为创业园生产厂房、办公建筑、配套职工宿舍及绿化景观配套设施等。
准入审查意见	建德市工业项目准入审查小组审查,符合准入条件,准予准入。审查日期:2022年1月29日



《共同富裕的中国方案》郑永年 著 浙江人民出版社出版

共同富裕是一个世界性难题。本书把中国发展的独特性放到全球现代化发展的多维谱系上，结合政治主体、社会主体、经济主体三个视角，深刻阐释了中国追求共同富裕的必要性和重大意义，共同富裕的理论基础和深刻内涵，中国实现共同富裕的独特制度优势和实践路径，并对多个关系共同富裕实现的重要议题进行了富有启迪的精彩论述。



《高端品牌是如何炼成的》段传敏 刘波涛 著 机械工业出版社出版

本书由著名财经作家段传敏和资深营销媒体人刘波涛合著，系统全面研究了全球数十个高端品牌（包括奢侈品品牌），梳理出打造高端品牌的“六大法则”——即梦想法则、极致法则、超级客户法则、恋人法则、破圈法则和增长法则，不但填补了国内理论界在这一领域的空白，还为中国品牌的高端转型提供了结构上思想体系与方法论。



《橘香——打不败的浙商池幼章》李春雷 著 浙江人民出版社 2022 年 4 月出版

本书以浙江利民实业集团有限公司董事长池幼章为主人公，记录了改革开放以来浙江台州的经济发展历程。以其白手起家到攀上行业巅峰，再到濒临破产、跌入谷底，又到重整旗鼓、东山再起，几经沉浮，始终奋战在民营经济发展的最前线的生动故事，全景式地展现了台州市乃至浙江省民营经济风起云涌、波澜壮阔的崛起史。



《数字化改革与城市发展新阶段 新理念 新格局》王国平 主编 杭州出版社出版

本书分为七章，从七个方面论述了数字化改革与城市发展的新阶段、新理念、新格局。从数字化改革入手，对近年来数字化改革与各领域建设的关系进行梳理，通过理论阐述与案例分析相结合的方式，重点解读数字化改革的中微观层面对城市发展的促进作用，具有较好的学术价值，对今后数字化改革的发展具有参考意义。



《此心安处：高质量推进新型城镇化地方实践的织里样本》

李中文著 浙江人民出版社出版

人民日报社浙江分社社长李中文历时三年走访织里，梳理织里从镇到街、从镇到城的变迁，倾听这里的新老居民从打工到创业、从漂泊到安居的故事，用扎实厚重的笔触真挚叙写改革开放的波澜壮阔、新时期发展的百舸争流，深情刻画时代大潮中生动饱满的人物故事，梳理织里奋斗史，重温改革开放史，见证新时代发展史。



《中国大治理》王朝文 著 红旗出版社出版

本书从“中国之治：从新中国 70 年看中国奇迹”“改革开放：决定当代中国命运的关键一招”“决胜百年：中国为什么自信”“未来变局：中国治理将引领世界”四个大的方面，着重从海内外政要与专家纵论中国发展成就，解读中国成功经验，共同展现世界眼中的“中国之治”，既有思想性，又极具可读性和参考价值。



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

浙商BOSS智库 探访“绿城服务”沙龙

幸福

《探索后房地产时代新模式》

2022年7月25日 绿城服务集团

美满

