

一个商人群体的思想与视线

# 浙商研究与资讯

2023年第2期（总第87期） BUSINESSMAN SEMINAR ZHEJIANG



“数智浙商”  
扫码关注

P42> 周 厅

## 创二代走向前台

浙江天和典尚实业集团副董事长、总裁  
海宁杭派服饰产业园总裁

- P22>刘亭：底层逻辑和“四敢”
- P29>八八战略20年，浙商的“变”与“不变”
- P38>茶叶的数字“秘密”
- P34>抓住“中特估”的牛鼻子
- P90>浙商探源：一县一镇可敌国

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  
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。

# 正是“江田耐插秧”

◎文 / 徐王婴

“小满温和夏意浓”的初夏时节。

正赶上中国经济“插秧”、“灌溉”的“复苏季”。

当然，进入二季度以来，需求不足和内生动力偏弱逐渐成为复苏的主要掣肘，经济增速呈边际放缓态势。所谓“复苏”，仍步履艰辛。

虽然经济复苏可谓“道阻且长”，但稳增长的未来可期。

正如有关专家所分析：当前的复苏受到三种力量叠加影响：一，本轮复苏是三年疫情后的复苏；二，本轮复苏是房地产行业自改革开放以来最大程度、最彻底调整期间的复苏；三，本轮复苏是在百年未有之大变局加速演变、世界经济进入新模式之后的复苏。但可以肯定的是：中国经济依然在复苏的进程中，只是复苏的步道路会有些曲折和考验。

事实上，“稳增长”的政策正在不断加码；“全力拼经济”的氛围也在不断高涨。

5月份，二十届中央财经委员会第一次会议强调：“加快建设以实体经济为支撑的现代化产业体系”，并作出了一系列重要部署。

6月中旬以来，稳增长政策开始发力。央行13日和15日分别下调7天期逆回购利率和MLF利率10个基点。6月16日国务院常务会议研究推动经济持续回升向好的一批政策措施，要求“具备条件的政策措施要及时出台、抓紧实施，同时加强政策措施的储备，最大限度发挥政策综合效应”。

毫无疑问，决策层明显加大了稳增长力度。而“春江水暖鸭先知”。浙商群体，则义无反顾地投身于“化危为机”复苏大道上。

正如西子联合控股董事长王水福所说：“中国最好的时代恰恰就在眼下，因为凑热闹的人都离开了，只剩下真正热爱这个行业的人在坚守。前赴后继的民营企业要在大浪淘沙中成为最终的赢家，必须从机会导向转为

长期主义。”

是的，在建设以实体经济为支撑的现代化产业体系的路程中，浙商是奋力向前的“先行军”。他们耐得住寂寞，能够数十年如一日地坚守实体经济。比如正泰集团，其39年来始终专注于电力全产业链，至今已发展成年营收逾千亿元，户用光伏装机突破70万户，全国市场占有率超20%的中国500强企业。又如西子联合控股集团，创业40多年，从生产农机配件到电梯、锅炉，再到核电设备、航空部件、深海电机，实现了从“浙江制造”到“中国智造”的跨越。

诚然，浙商之所以能够成为“常青树”，就在于其与与时俱进的“自我革命”，以及不断跨越的创新精神。

一边是诸如李书福、南存辉、汪力成、王水福等“不倒翁”的“与时俱进”；一边是科技型、新经济型浙商的不断涌入。浙商不断地“推陈出新”，演绎了浙商群体迭代升级的诗篇。

于是，除了吉利李书福、娃哈哈宗庆后等浙商老人们不断地“老树开新枝”之外，人们看到：杭州立昂微电子的王敏文、宁波江丰电子的姚力军、锦浪科技的王一鸣等，他们率领着企业深耕半导体、光伏逆变器领域，突破多项技术壁垒，解决“卡脖子”难题，成为细分行业的领军企业；又如零跑科技的朱江明、每日互动的方毅、遥望科技的谢如栋等等，他们不断探索新能源汽车、数字经济、直播电商等，在新经济领域风生水起……

6月20日，阿里巴巴宣布了张勇跟蔡崇信的权利交接。张勇在全员信中写道：“不拥抱变化就会变得僵化，不改变自身就会被时代打败。”

而主动拥抱变化，率先完成新旧动能转换的浙商，总能表现更强的抗风险能力。当全球经济走到一个新的节点和关口，那些在冬天就已备耕的浙商，正好大展身手，插秧在江田，“亦足傲羲皇”！



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](mailto:zsyjh@126.com)

印刷单位：浙江武义明招印业有限公司

印刷日期：2023 年 6 月 30 日

印刷份数：2000 份

印刷期数：季刊

发送对象：浙商研究会会员

## ▲ 48 “潮起浙商相携致远”——2023 浙商(春季)论坛暨中国商帮文化论坛在杭举行

### 热点聚焦 FOCUS

- 18 专精特新“小巨人”激发浙商新动能

### BOSS 智库 THINK TANK

- 22 刘亭：底层逻辑和“四敢”  
 24 鲁冠球、大潮奔竞与四千精神 / 胡宏伟

### 区域经济 REGION

- 26 聚沙成塔，以产兴城看钱塘 / 捧沙献珠

### 八八战略 20 年 FOCUS

- 29 八八战略 20 年，浙商的“变”与“不变” / 徐王婴  
 32 朱重庆：“八八战略”引领航民村走新型工业化道路

### 资本看台 CAPITAL

- 34 抓住“中特估”的牛鼻子  
 ——“中特估”能否改变中国资本市场的格局？ / 萧树

### 青云说 FUTURE VOICE

- 38 姜爱芹：茶叶的数字“秘密” / 卢恩伟 甘小茹  
 40 邓华强：让丝绸文化走出去 / 卢恩伟 甘小茹

### 封面人物 MEMBERS

- 42 周厅：创二代走向前台 / 刘伟华



22



29



26



34

### 活动 ACTIVITIES

- 52 2023 中国商帮宣言
- 53 2022 年度先进会员获奖名单
- 56 大潮起之江——“八八战略”20 年浙商之路主题展暨学术研讨会举行
- 58 “诗画浙江 文化浙商”沙龙促文艺界和浙商携手发展
- 59 “浙商看浙商”主题沙龙走进良相智能

### 党建园地 PARTY

- 60 浙商研究会功能型党支部组织专题学习会
- 61 千年舟集团与浙江农林大学林工学科开展党建共建活动
- 61 中央党校(国家行政学院)调研组来航民考察调研
- 62 王星记党支部理论学习中心组开展专题学习会
- 62 均瑶集团:擂台拼高低 实力来展现

### 会员风采 MEMBERS

- 63 杨掌法:我们为何是行业“另类”/梁笑梅
- 66 横店筑梦“影”射未来/余伟忠
- 68 汪力成:“走出去”,不再是一场孤勇者的冒险/商小荟
- 70 戚金兴:除了“摘苹果”,还要“深加工”/魏奋
- 72 西子航空与大飞机共成长/肖宗文 陈薇
- 74 诺尔康:致力残障康复事业发展
- 76 公建民营、医养结合,绿康医养走出一条养老新模式 /王燕平
- 78 方琴:数实深度融合带来更大机遇/黄宇翔

### 会员风采 MEMBERS

- 80 邵钦祥:追求完美无止境/王江红
- 83 严冬云:从不锈钢的“领航人”到数字工厂的“大功臣”

### 总裁论道 TALK

- 84 王均豪:32年创业生涯,这5点至关重要

### 学者视点 VIEWPOINT

- 86 王东京:稳定预期,必须给企业家足够的安全感和公平感
- 86 蔡昉:从三方面降低人口负增长和老龄化带来的冲击
- 87 黄奇帆:中国经济有四大红利有待释放
- 87 张军扩:不断提升营商环境的竞争力吸引力
- 88 王一鸣:数字经济四大发展趋势
- 88 江小涓:“一带一路”合作可更多采用数字化新模式
- 89 毛振华:多维度推动市场化经济修复
- 89 郑永年:“对内开放”也很重要,甚至更为重要

### 商业史钩沉 HISTOTY

- 90 浙商探源:一县一镇可敌国/杨轶清

### 开红说法 LAW

- 92 过度支配与控制情形下,“揭开公司面纱”之实务探讨/徐巧月 郭强

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。

数字

一季度

全国新设外商投资企业1.1万户



同比增长7.6%

3100 元

日前，浙江省首笔跨地市排污权交易启动签约仪式在桐乡举行，桐乡时代锂电项目以 3100 元 / 吨的价格向湖州长兴南方水泥有限公司购买其二氧化硫、氮氧化物指标。

2.1 万亿元

2022 年，全国住房公积金缴存额 31935.05 亿元，6782.63 万人提取住房公积金 21363.27 亿元，发放个人住房贷款 247.75 万笔、11841.85 亿元。

2 万亿元

上市公司 2022 年度分红派现金额首次突破 2 万亿元。易会满表示，监管要为居民资产配置创造相协调的市场环境和生态。

200 家

6 月 8 日，随着易实精密上市钟声的敲响，北交所存量上市公司数量达到整整 200 家，较去年同期实现数量翻番。

36%

数据显示，2012 年至 2022 年我国规模以上工业单位增加值能耗累计下降幅度超过 36%。

2 万亿元

海关总署介绍，2022 年中国跨境电商进出口规模首次突破 2 万亿元人民币，达到 2.1 万亿元人民币，比 2021 年增长 7.1%。

千亿元

《中国私募股权二级市场白皮书 2023》显示，2022 年全年中国私募股权二级市场累计交易 405 起，全年交易金额突破千亿元大关，相较上年大增 50% 以上。

134.8 亿件

5 月份，我国邮政行业寄递业务量完成 134.8 亿件，同比增长 16.5%。其中，快递业务量完成 109.9 亿件，同比增长 18.9%。

100 亿欧元

据知情人士透露，德国和英特尔达成一项协议，英特尔将获得价值 100 亿欧元的补贴，用于在德国东部建设半导体制造工厂。

42595 架

波音 6 月 18 日于巴黎航展前夕发布 2023 年《民用航空市场展望》（CMO），预测全球到 2042 年的新民用飞机需求将达到 42595 架，总价值 8 万亿美元。

1.1 万人

在经历了一场大流行时期的招聘狂潮后，华尔街正在应对金融危机以来最糟糕的招聘市场，美国各大银行今年的裁员规模有望超过 1.1 万人。

1.3 万亿美元

Bloomberg Intelligence 报告指出，未来 10 年内，生成式 AI 市场规模将从 2022 年的 400 亿美元，增长至 2032 年的 1.3 万亿美元，年复合增速有望达到 42%。

5 家

华为智能汽车解决方案 BU CEO 余承东近日表示，2030 年新车销量中新能源车销售占比将接近 100%。同时竞争下汽车企业会越来越来少，也许中国市场的主要玩家数量会小于 5 家。



### 国产飞机将撬动万亿新蓝海

C919“展翅”翱翔，展现了我国航空制造业跨越式进步，有望撬动万亿元航空市场。我国的客机市场长期以波音、空客为主导，近年来国产飞机入场参与竞争，前有支线客机ARJ21，现如今C919填补了干线客机上国产力量的空白，未来有望成为“搅动”全球航空制造市场的“鲶鱼”。以C919为代表的国产飞机带来的商业机遇，还将强力推动相关产业链共同发展，撬动一个全新的万亿蓝海。相关研究表明，每向大飞机产业投入1万美元，在10年后就可以产生50万至80万美元的收益，未来20年国产大飞机延伸的产业链价值可高达数十万亿美元。随着大飞机产业日益发展成熟，中国经济高质量发展将获得更强劲的动力。

### 核能有望成为我国电力基荷能源

在日前举行的第二届碳达峰碳中和科技论坛上，中国科学院院士詹文龙表示，核能将有效助力实现“双碳”目标，并有望成为未来我国电力系统的基荷能源。詹文龙表示，核能作为一种低碳的清洁能源，相比风能、氢能等其他可再生能源，最显著的优势是稳定性强、功率密度高、经济性好。利用好核能，在实现“双碳”目标的过程中至关重要。我国描绘的2060年碳中和图景中，核能有望成为电力系统的基荷能源。

### 我国将进一步丰富拓展5G应用场景

“加速信息技术赋能，构建高质量发展新引擎。”工业和信息化部部长金壮龙近日于北京举行的第31届中国国际信息通信展览会暨ICT中国·高层论坛开幕论坛上说，

我国将加快5G行业虚拟专网建设，深入实施5G应用“扬帆”行动，进一步丰富拓展5G应用场景。他表示，当前，数字经济与实体经济深度融合，信息通信业对推动经济结构调整、促进经济社会发展具有重要支撑作用。我国将持续优化基础设施布局，提升5G、千兆光网等高质量网络覆盖深度广度，深化工业互联网融合应用，打造一批5G工厂，持续推动5G应用发展。

### 人工智能迎来快速成长期

随着ChatGPT等大模型发布，全球人工智能掀起了新一轮发展热潮。科学技术部部长王志刚近日在2023第七届世界智能大会开幕式暨创新发展高峰论坛上表示，人工智能是新一轮科技革命和产业变革的重要驱动力量，当前，全球人工智能发展进入新一轮跃升期，潜在创新发展的空间巨大。

### 第三代半导体产业步入快速增长期

日前，在2023中关村论坛“北京（国际）第三代半导体创新发展论坛”上，科学技术部副部长相里斌表示，以碳化硅、氮化镓为代表的第三代半导体具有优异性能，在信息通信、轨道交通、智能电网、新能源汽车等领域有巨大市场。“总体上看，‘十三五’期间已经基本解决我国第三代半导体产品和相关装备的‘有无’问题，‘十四五’期间将重点解决‘能用、好用’以及可持续创新能力的问题。”相里斌表示，科技部将聚焦关键核心技术和重大应用方向，重点突破材料、器件、工艺和装备技术瓶颈。

### 固态电池产业化发展按下加速键

固态电池作为新型储能技术，基于安全和能量密度优势，目前已成为动力电池重要发展方向，吸引诸多车企、电池厂商持续加码布局，未来有望实现技术突破和产业化快速发展。中邮证券表示，固态电池当前处于起步阶段，产业化仍需一定时间。预计2030年，中国固态电池出货量将达251.1GWh，市场空间有望达200亿元。



### 宁高宁：国企会干掉大量民企是一个伪命题

中国中化集团原董事长宁高宁近日表示，从行业角度看，国企和民企行业交叉已经分得很开了，交叉点不断缩小，像互联网大厂基本都是民营企业，新一代造车势力、新医药、新材料等各类行业也大部分是民企，国企更多是做铁路、电力、航空、石油、通信等基础设施类行业。说国企和民企不能共同生存，国企会干掉大量民企，是个伪命题。

### 姚景源：需求不足是当前经济最大问题

国家统计局原总经济师姚景源近日表示，当前中国经济面临的最大问题是需求不足，政策要在房地产需求端下功夫。中国有2亿流动人口在城市中工作、生活，但是他们没有所在城市的户口，按照不少地方政策，没户口就不能买房，更不能享受保障房，在房住不炒原则基础上，要解决这些限制需求的行政管理。

### 胡厚崑：新的人工智能时代已到来

华为轮值董事长胡厚崑在2023年APEC工商领导人中国论坛上表示：“以ChatGPT为代表的新一代人工智能时代已到来。”胡厚崑称：“我们可以大胆预测，所有的个人、工业应用都将被这种新的人工智能所改写。”

### 王石：房地产市场不是结束了，而是刚开始

在2023年亚布力论坛第九届创新年会上，万科集团创始人兼董事会名誉主席王石称，中国的房地产高速增长、高速发展时代已经结束，但这并不意味着房地产行业以后就没有市场了。“现在，在中国仓储物流领域，万科绝对是排在第一位的。”王石称，在这样的转型过程当中，房地产不是结束了，而是刚刚开始。

### 马云：企业死亡只需要半年

据财经杂志晚点LatePost报道，5月下旬，马云与淘天集团业务负责人召开了开了小范围的沟通会。马云在会上

称，阿里过去那些赖以成功的方法论可能已经不适用，应该迅速改掉。马云判断，接下来是淘宝而不是天猫的机会，阿里电商应该“回归淘宝”。他并以诺基亚和柯达为例，认为一个企业从行业标杆到死亡，只需要半年到一年。

### 比尔·盖茨：鼓励年轻人在科技、AI领域潜心钻研

近日，比尔·盖茨接受记者采访时表示，有年轻人对健康、气候相关的科技或人工智能有热情，他会鼓励他们潜心钻研，哪怕他们年龄还小。他认为，年轻人在面对复杂难题时，可以尝试找找其中的乐趣，并把它变成兴趣，深入了解前沿知识，成为这一领域的专家。

### 王传福：汽车行业未来3-5年将发生大变革

比亚迪董事长王传福在6月初的年度股东大会上表示，汽车行业已进入淘汰赛阶段，新能源汽车变革是一场技术革命，有核心技术企业才能活下来，如果只是简单拼装，活下来的概率很小。行业机遇窗口期只有3-5年，车型、技术路线选择很重要。

### 李实：月入3000元就算中等收入群体

浙江大学资深教授、共享与发展研究院院长李实指出，如果每个月有3000元左右的收入，基本上就可以达到中等收入群体的标准。3000元看起来不多，但我国使用的中等收入群体标准，实际上高于世界银行为发展中国家划定的标准。但与此同时，李实也解释说：“不是说你是中等收入人群以后，你就一定会过上好日子。”

### 马斯克：收入越高孩子越少，这很不合理

当地时间6月18日，已是9个孩子的爹的马斯克在推特总部接受播客Zuby专访时表示，如果出生率每年都在下降，而人口逐渐进入消极的死亡旋涡，这样很不合理。生育率逐年下降将给文明带来崩溃的风险，收入越高孩子越少不合理，有孩子的快乐是无法比拟的。



### 蔡崇信：接棒张勇出任阿里集团董事长

6月20日，阿里巴巴控股集团宣布，张勇将于今年9月10日卸任阿里巴巴控股集团董事会主席兼CEO职务，集团执行副主席蔡崇信将出任阿里巴巴控股集团董事会主席，吴泳铭出任阿里巴巴控股集团CEO。1999年加入阿里巴巴集团的蔡崇信，是阿里巴巴合伙人制度的创始合伙人之一，曾担任阿里巴巴首席财务官至2013年。作为集团董事会成员，蔡崇信还同时担任菜鸟集团董事长、淘天集团和蚂蚁集团董事。阿里表示，蔡崇信对全球化经验和对宏观环境的洞察，“对于阿里巴巴进一步推进国际化是有力的支撑”，将帮助阿里集团持续发展。



### 许冉：升任京东CEO确立“35711”新目标

6月18日，许冉接任京东集团CEO后首次公开亮相，并阐释了如何具体落实未来20年“35711”梦想的路线图：第一，聚焦主航道，贯彻下沉市场、技术服务、国际业务三大战略；第二，恪守京东经营理念，持续优化管理体系和组织机制；第三，夯实企业价值底座，传承企业文化。今年5月11日，京东集团宣布原CFO许冉升任京东集团CEO，向京东集团董事会及主席刘强东汇报，原CEO徐雷因个人原因提出退休。许冉2018年7月加入京东集团以来在京东零售集团财务负责人、京东集团CFO等多个岗位历练并取得出色的业绩。



### 江安林：带着“浙商精神”登顶珠峰

2023年5月15日北京时间上午11时15分，珠峰之巅上出现了印有：“浙商精神，勇攀高峰，2023年成功登顶珠穆朗玛峰8848.86米”字样的横幅，向全世界展示浙商的力量。首次将“浙商精神”带到珠峰之巅的便是湖北省浙江企业联合会（总商会）副会长江安林。1969年出生的江安林今年已经54岁了。2005年，宁波人江安林到湖北创业，深耕装饰广告工程工作。事业上稳健发展的他生活中是为低调随和的运动达人。“登顶珠峰是为了自我超越和自我挑战，告诉自己没有什么困难是战胜不了的，同时也实现了我的梦想。”江安林说。



### 陈蕾：36岁浙商二代接棒千亿家族企业

近日，A股涤纶长丝产业龙头桐昆股份召开2022年年度股东大会，陈蕾当选董事长，同时出任公司总裁。陈蕾出生于1987年5月，2010年毕业于英国帝国理工大学，是桐昆集团创始人、董事长陈士良的女儿。目前，桐昆集团拥有总资产超1000亿元。陈蕾当选桐昆股份董事长，不仅意味着A股又多了一位80后美女董事长，更意味着现年36岁的陈蕾接棒千亿家族企业。自2010年11月加入桐昆集团，陈蕾从董事长秘书做起，历任多职，并赴香港分公司历练，近年来，桐昆集团大大小小的对外事务均由陈蕾出面，一步步走向前台。



在经历9期“按兵不动”后，6月20日出炉的新一期贷款市场报价利率（LPR）迎来今年首降，1年期和5年期以上LPR双双下降10个基点，1年期LPR为3.55%，5年期以上LPR为4.2%。专家认为，LPR此时下降释放出积极的政策信号，有助于推动经济持续回升向好。

### 发改委：将推出更大力度引资政策

国家发改委副秘书长袁达近日表示，在现有政策基础上，下一步，发改委将研究出台更大力度吸引外资的政策措施，促进内外资企业务实合作。将研究缩减海南自由贸易港外资准入负面清单等措施。此外将进一步做好外商投资促进和服务。

### 十部门发文提升中小企业创新力

工信部等十部门近日联合印发《科技成果赋智中小企业专项行动（2023—2025年）》，提出到2025年，健全成果项目库和企业需求库，推动一批先进适用科技成果到中小企业落地转化，促进中小企业产出更多高质量科技成果，带动更多中小企业走“专精特新”发展之路。

### 我国将全面推进房产“带押过户”

我国将依民法典明确要求，全面推进房产“带押过户”。自然资源部、中国银保监会近日印发通知明确，推动住宅类不动产率先实现，并逐步向工业、商业等类型不动产拓展，最终实现地域范围、金融机构和不动产类型“带押过户”全覆盖。

### 蓝光发展成 A 股首家退市房企

6月6日，蓝光发展正式终止上市，成为A股第一家退市房企。据中银证券统计，当前十余家A股上市房企面临“1元退市”的风险。留给出险房企的时间已经越来越少，这也是房地产行业高速发展后的必然现象，出险房企加速退出，符合行业优胜劣汰的规律。

### 一线城市二手房集体降温

国家统计局发布5月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况，一线城市二手房价格环比由升转降，北上广深四大一线城市二手房价环比齐下降。与此同时，在房地产开发投资端，1至5月的全国房地产开发投资额也同比下滑7.2%。同时，全国商品房销售面积同比下滑0.9%。

### 港交所“双柜台”模式开闸

6月19日，港交所正式推出“港币-人民币双柜台模式”，此举将让一些港股证券同时拥有港币和人民币两个交易柜台，用两个币种分别进行买卖和结算。对合格投资者而言，交易该股票时既可以用港币，也可以用人民币。

### 切实解决困扰企业的网上有害信息

近日，中央网信办召开优化营商网络环境座谈会，听取部分企业代表对优化营商网络环境的意见建议。会议强调，要准确把握当前营商网络环境存在的主要问题，全面客观分析涉企虚假不实信息和侵犯企业家权益信息等问题成因，切实解决困扰企业和企业家的网上有害信息，着力优化营商网络环境。

### 国家统计局：青年失业率处在高位

4月份，全国城镇调查失业率为5.2%。16-24岁、25-59岁劳动力调查失业率分别为20.4%、4.2%。国家统计局新闻发言人付凌晖表示，关于青年人就业情况，总的来看，青年失业率处在高位。目前来看，青年人当中失业的总共600多万。



## 世行上调全球经济增长预期

世界银行发布最新一期《全球经济展望》报告，预计2023年全球经济将增长2.1%，较1月预测上调0.4个百分点，但仍低于2022年的3.1%；2023年中国经济将增长5.6%，较1月预测上调1.3个百分点。

## UNIDO 宣布将与华为等企业成立 AI 联盟

在近日举行的欧洲智慧铁路枢纽数字化转型论坛上，联合国工业发展组织（简称 UNIDO）宣布将在7月份与华为等国际企业成立全球工业和制造业人工智能联盟，致力于构建共同协作、知识共享的平台，推动人工智能技术在工业与制造领域的创新和应用，促进数字经济发展。

## 美联储宣布维持联邦基金利率不变

当地时间6月14日，美联储发布最新的联邦公开市场委员会（FOMC）货币政策会议纪要。美联储宣布维持联邦基金利率目标区间在5%至5.25%之间不变。自2022年3月开始，美联储为抑制通货膨胀已连续加息十次，从最初的零利率加到目前的5%至5.25%，达到自2007年底以来的最高水平。

## 日本连续 22 个月出现贸易逆差

日本财务省公布的初步统计结果显示，日本5月贸易逆差为大约1.37万亿日元，同比下降42%。这是日本自2021年8月起连续22个月出现贸易逆差。在截至今年3月底的2022财年，日本贸易逆差创下21.73万亿日元（1美元约合142日元）新高。

## 全球石油需求增长幅度将显著放缓

国际能源署6月14日发布的2023年中期石油市场报告称，随着向清洁能源转型进程加速，未来几年全球石油需求增长幅度将显著放缓，从今年的日均240万桶萎缩至2028年的日均40万桶。国际能源署署长比罗尔表示，向清洁能源经济的转型正在加速。



经济合作与发展组织6月7日发布最新经济展望报告，上调2023年世界经济增长预期至2.7%。同时，将2023年中国经济增长预期上调至5.4%，在主要经济体中排名靠前。

## “超级银行”诞生

当地时间6月12日，瑞银集团宣布完成对瑞士信贷银行的收购。收购完成后，瑞银成为管理5万亿美元资产、资产负债表规模达到1.6万亿美元的“超级银行”。这是自2008年国际金融危机以来全球规模最大的银行业合并。本次收购将对瑞银、瑞士乃至全球金融体系产生重大影响。

## 亚洲经济体展现较强发展活力

各经济体一季度经济运行“成绩单”陆续公布，亚洲地区表现亮眼：中国经济同比增长4.5%，反弹之快超出市场预期；印度尼西亚经济同比增长5.03%；日本则3个季度以来首次实现正增长。在美联储持续加息、全球金融环境收紧、经济衰退风险上升的背景下，亚洲经济体展现出较强的发展韧性，内生动力持续增强，仍是世界经济增长的“火车头”。

## 欧元区经济陷入技术性衰退

欧元区经济在今年第一季度陷入技术性衰退，2022年第四季度和2023年第一季度的增长数据都被下调0.1%。连着两个季度GDP负增长意味着欧元区陷入了技术性衰退。而技术性衰退的消息可能给欧洲央行带来压力，使其推迟进一步紧缩的行动。



近日，全国政协副主席、全国工商联主席高云龙，在上海市统战部副部长、市工商联党组书记王霄汉等陪同下走访了上海温州商会执行会长企业——上海荣泰健康科技股份有限公司上海产业基地，并对企业生产车间和按摩产品进行了调研与指导。在参观过程中，高云龙一行详细了解了企业的发展历程、经营现状和未来规划等方面情况，并与林琪等企业负责人进行了交流。他鼓励荣泰继续坚定发展信心，肩负起产业报国、实业强国的重要使命，发扬敢想敢创、敢干敢为的奋斗精神，不断在高质量发展中展现更大作为，谱写更美篇章。



5月28日，浙江省民营经济国际合作商会成立大会暨第一次会员大会在杭州举行。大会选举产生了以华立集团董事长汪力成为会长的商会领导班子以及第一届理事会和监事会，审议通过了商会章程，还聘请贵圣林、杜群阳等专家为商会特邀顾问。商会由华立集团等9家民营企业联合发起的地方性、联合性、非营利性社会团体。目前共有63家理事会单位，206个会员单位。省委统战部副部长、省工商联党组书记徐国龙出席并讲话。现场，“浙商全球护航”数字服务系统正式启用，并举行了“浙商海外驿站”授牌仪式。



5月18日至19日，“天下浙商家乡行”上海市浙江商会结对支持龙游高质量发展活动在龙游县举行。活动期间，上海市浙江商会与龙游围绕党建引领、产业招引、平台共建、经贸交流、智力支持、消费助推六个方面进行结对。会上，龙游县从交通优势、生态优势、平台优势、服务优势等方面作投资推介；龙游与上海市浙江商会签订合作备忘录，并为“上海市浙江商会党建实训基地”“上海市浙江商会青蓝接力合作基地”“龙游县驻上海市浙江商会‘双招双引’联络站”揭牌；三位专家学者分别作主旨发言，为龙游发展提建议、谋实策。



5月28日，上海市浙江商会体育节健康跑正式拉开帷幕，以“奔跑的力量”为主题的健康跑活动在锦绣文化公园举行。活动旨在进一步增强商会会员单位和浙江省在沪地市区县商会的凝聚力，更好展现商会和会员企业的风采和健康向上、充满活力的精神面貌，增进交流与合作，享受体育运动带来的健康、激情与快乐，共有150余人完成了健康奔跑5公里。羚跑跑团团长、锐力健身装备董事长吴建光介绍，羚跑俱乐部是浙江商会“兴趣组织”里坚持时间最长、参与人数最多的，“八年羚跑，跑过千山万水，跑出浙商的形象活力。”



陕西省浙江商会换届大会暨六届一次会员大会4月22日在西安召开,陕西省工商联党组成员、副主席,省总商会党委书记张宏伟和省民政厅社会组织管理局四级调研员张乐出席会议并讲话,相关领导以及团体会员代表、商会会员200余人欢聚一堂,共同回首初心,展望新征程。大会审议并通过了陕西省浙江商会《第五届理事会工作报告》、《第五届监事会工作报告》、《第五届理事会财务报告》、《陕西省浙江商会章程》等,选举产生了新一届理事会,林贤乐连任第六届商会会长,张万洪连任第六届监事长,包秀杰连任第六届秘书长。



5月23日,浙商银行天津分行举行“浙商总会金融服务委员会天津金融顾问工作室”揭牌仪式,首批20位专家获聘金融顾问。活动现场,浙商银行天津分行与天津市浙江商会签订了金融顾问服务协议,将提供政策咨询、投融资服务、风险防范、综合服务、参谋助手、信息反馈等“一揽子”服务,践行金融向善,助力天津经济社会高质量发展。天津市浙江商会会长陶开坤指出,金融顾问旨在服务实体经济,提供源头活水。商会将积极与政府、企业、同业和其他组织构建新型合作机制,努力成为赋能实体经济发展的中坚力量。



近日,由湖南省浙江商会主办的第五期“浙商智享汇”暨地产投融资合作沙龙在长沙铭诚绿谷智慧产业园举行。活动邀请了浙商银行代表分享地产投融资趋势和现状,沙龙活动现场,来自商会地产界高朋满座,气氛热烈。近年来,湖南省浙江商会创新推出了“浙商智享汇”服务品牌,通过开展“商会+”的模式,先后组织了“缔结友好商协会”、“湘浙民企共同奋进 喜迎二十大新征程”等系列活动。“浙商智享汇”品牌活动让商会会员“动起来”,让商会力量“聚起来”,让商会工作“亮起来”,画出推动经济社会高质量发展的“同心圆”。



5月30日,巴西中国浙江商会会长郑侠茂一行到访浙江省侨联。省侨联党组书记、主席庄莉萍,省侨联一级巡视员张维仁与侨领们见面交流。郑侠茂介绍了巴西侨情和侨团工作情况。庄莉萍对各位侨领的到访表示热烈欢迎,并对侨团在携手抗疫、造福桑梓、促进中外民间友好交往等方面所做的工作给予充分肯定。座谈中,庄莉萍详细询问了侨团和各位侨领事业发展情况。她表示,省侨联将一如既往地关注支持海外侨团的建设发展,为侨团更好地发挥桥梁纽带作用营造良好环境。她希望侨团继续发挥独特作用,促进中巴文化交流互鉴,做中外经贸合作的践行者,做好民间交流使者,讲好中国故事、浙江故事。



6月4日，广西浙江商会会长王思捷一行到钟山县考察工业产业环境和农业产业发展。钟山县委书记黄卫东陪同考察，并向考察团详细推介了钟山的发展布局、园区建设、区位优势、营商环境、服务理念等，希望考察团认真分析市场的需求和投资潜力，努力找到投资的切入点，推动双方深化合作，钟山将结合企业的实际，竭诚提供“妈妈式”服务，实现双方互惠互利、共赢发展。王思捷代表考察团介绍了企业考察意向，了解了招商政策、用地选址、产业配套等情况。考察团成员纷纷表示，希望能进一步达成合作共识，落地钟山投资兴业。



5月18—22日，湖北省浙江企业联合会（总商会）开展“暖企”行动，以商会会长何明东为首的核心领导班子关心会员发展，带头深入企业走访调研，主动靠前服务，提振会员发展信心，统筹稳增长防风险，激发浙商主体活力，助力民企加快发展。先后走访调研了武汉海山投资集团、湖北天伦房地产开发有限公司、湖北华亿电气有限公司等10多家有代表性的会员企业，通过传达宣讲惠企政策、深入了解企业诉求、广泛听取会员建议、推进清廉民企建设、指导企业党建工作等形式千方百计支持浙商民营经济高质量发展。



5月5日，“南孔圣地、衢州有礼”城市主题推介会暨天津市浙江衢州商会成立大会举行，天津、衢州两地有关领导，在津浙商、衢商、知名人士、寓外衢州商会代表、兄弟商会代表等近400人参加活动，共同见证这历史性的一刻。衢州市委常委、统战部部长张晓峰对天津市浙江衢州商会成立表示热烈祝贺，并为天津市衢州商会首任会长、天津锐创环保集团有限公司董事长甘泉颁发会长职位牌。与会领导为常务副会长、副会长授牌，并授“南孔乡贤联络联谊站”牌、“衢州驻天津引才工作站”牌。天津市浙江商会会长陶开坤发言。



近日，北京宁波企业商会秘书长张立辉、副秘书长赵雯雯一行走访北京市东方律师事务所。东方所高级合伙人、东方企业合规研究院副院长许晓燕，高级合伙人万学伟、贾雪涛，合伙人韩爽参加座谈，双方就律所发展、业务案例、合规平台、会员服务等进行了深入交流。张立辉表示，东方所发展历史悠久、人才济济，已发展成为全国知名“老字号”综合型精品所。未来，宁波商会将进一步增进与东方所的交流与合作，结合会员企业需求适时组织法律咨询、企业合规及案例讲解等活动，充分发挥商会与律所的平台及专业优势，助力企业发展。



4月24日，江苏浙商联盟经济工作会议暨“疫情后经济高质量发展”论坛在泰州市举行。江苏省工商联党组成员、副主席熊杰，泰州市委常委、统战部长张小兵出席并讲话。会上，播放了浙江省工商联党组成员、副主席元成茂的祝贺视频，泰州市副市长徐文进进行了泰州市产业投资推介，江苏省浙江商会代监事长周海桥宣读了《发扬浙商精神，共创美好未来》倡议书，江苏浙商联盟主席、江苏省浙江商会会长徐秀贤讲话，耿强教授作《疫情后高质量发展经济形势与民营企业新机遇》专题报告，多位企业家演讲和对话交流。

### 浙商总会二届二次会长会议召开

6月10日，浙商总会二届二次会长会议在陕西省西安市召开。陕西省委书记赵一德会见浙江省委统战部副部长、省工商联党组书记徐国龙和浙商总会会长、正泰集团董事长南存辉一行。自2022年12月换届以来，浙商总会围绕三个“一号工程”，已举办多场大规模、高规格的“知名浙商天下行”活动。今年上半年，总会先后牵头组织了64位浙商分赴新疆、深圳等地。此次陕西之行也是其中之一，旨在全面了解陕西在产业、区位等方面的优势和陕西省委、省政府深化亲商、富商、安商的理念，着力推进两地经济交流合作和经济社会发展。“在广大浙商实践‘地瓜经济’的进程中，‘藤蔓’生长到哪里，总会的脚步就要跟随到哪里。”南存辉说。

接下来，浙商总会将围绕“走出去”主题，通过“知名浙商天下行”系列活动，带领知名浙商走出浙江、走出国门，挖掘新机遇、开辟新市场，推动“浙江人经济”与“浙江经济”深度融合发展。

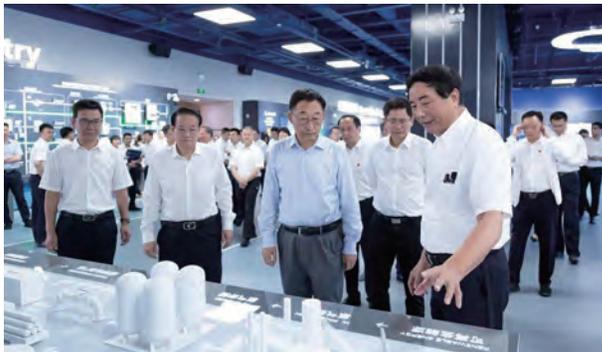


4月22日，湖北省荆州市浙江商会召开成立大会，荆州市委常委、统战部部长周昌俊出席会议并讲话，指出荆州市浙江商会的成立恰逢其势、正当其时，是荆州打开对外发展窗口的迫切需要，是经济发展的必然要求，必将进一步为浙江、荆州两地携手合作、互利共赢贡献更大力量。在荆州市浙江商会第一次会员大会上，湖北恒隆企业集团总裁吴其洲当选首任荆州市浙江商会会长，湖北磊鑫管桩有限公司董事长金庆荣当选首任监事长。会议还进行了金融服务合作签约仪式。湖北恒隆企业集团等企业建设银行等金融机构现场签约。

### 芜湖市繁昌区浙江商会成立

4月21日，安徽省芜湖市繁昌区浙江商会成立大会在该市举行。芜湖市工商联党组书记韩家林、芜湖市繁昌区委书记瞿辉、区长许有龙等出席活动。安徽省浙江商会执行会长朱鲸、芜湖市浙江商会会长陈定仁等异地浙江商会会长及本地知名企业家长近200人出席会议。

大会分别审议通过《芜湖市繁昌区浙江商会章程》、《芜湖市繁昌区浙江商会财务制度》、《芜湖市繁昌区浙江商会选举办法》，选举产生了商会第一届理事会。芜湖市菜篮子商业管理有限公司董事长董国富当选为芜湖市繁昌区浙江商会第一届会长。他表示，将秉持“以党建为引领，以会员为中心，以服务为重点，以繁昌为阵地，以奉献为己任”的发展理念，努力建设“党建为要、法治为范、自律为重、创新为魂、发展为本”富有自身特色的新型商会。积极带领全体会员，把商会建设成为敢想、敢闯、敢干的商会。



6月10日，广西壮族自治区党委书记刘宁，自治区党委副书记、自治区主席蓝天立率广西党政代表团考察正泰，浙江省委书记陪同考察。在正泰创新体验中心，代表团一行边走边问，详细考察企业在绿色能源、智能电气和智慧低碳领域的最新成果，对企业在数智化转型方面的探索表示肯定。在户用光伏展区，刘宁听取了正泰锚定“双碳”目标，推进分布式光伏建设的实践探索，并通过屏幕实时查看了广西一户家庭的发电情况，对户用光伏助力乡村振兴的举措表示肯定。正泰集团轮值总裁栾广富接待代表团一行并作汇报。



6月10日，一年一度的中国国际丝绸博览会在杭州白马湖国际会展中心开启。作为一家以时尚文化和智能科技为主导的先锋品牌，万事利在本届丝博会中秀出了代表品牌设计力、科技力、跨界力和想象力的诸多创新产品外，首次向全行业重磅发布了两项“黑科技”——AIGC图形创意生成技术与GBART数字化绿色印染技术，引领中国丝绸纺织产业全面开启数智时代新篇章。杭州市副市长孙旭东、商务部消费促进司副司长安宝军等领导莅临万事利丝绸特装展位参观，感受行业领先的数智化印花一体机工作现场。



为积极助力“健康中国”战略及国务院办公厅《国民营养计划（2017—2030年）》的实施，5月21日，绿康医养集团与浙江大学张爱珍教授领衔的营养专家团队共建的“绿康未来医学营养中心”在滨江绿康阳光家园正式启动。浙江省人大常委会副主任吴晶和尚清、蒋泰维、于思彦、姚季鑫、朱耀传、章荣华、吴金富、杨勇、张爱珍、绿康医养集团董事长卓永岳在现场共同按下启动键，正式启动从科研开发、成果转化到产业化生产于一体的产学研创新平台——“绿康未来医学营养中心”。



5月31日，在位于之江文化中心的浙江图书馆之江新馆前举行了一场特别的捐赠活动。浙江图书馆副理事长、西子联合董事长王水福向之江新馆捐赠一棵珍贵的西班牙千年橄榄树。浙江图书馆党委副书记、副馆长（主持工作）胡海荣等参加仪式。橄榄树象征着和平、胜利和希望，代表人们的博爱情怀。此次西子捐赠的橄榄树来自西班牙，已经生长了千年。橄榄树造型酷似“雄鹰展翅”，如雄鹰一般翱翔在浙江图书馆的周围。将这“雄鹰展翅”的橄榄树立在浙图庭院中，寓意着浙图未来像雄鹰一样，在新起点上大展宏图。



4月26日，“2023中国家电产业链大会暨2023年度中国家电产业链金钉奖颁奖仪式”在上海举行。已有30余年发展历史的加西贝拉，见证了中国家电企业逐步实现工业化、国际化和数字化的发展历程。会上，加西贝拉超高效大规模变频压缩机VNBI199Y等23款产品荣获2023年度中国家电行业金钉奖。长虹华意兼加西贝拉总经理张勤建在演讲中介绍，加西贝拉正在打造“铸就冰箱心脏，两化三实”的质量模式，打造世界级品牌，建设世界级企业。同时，加西贝拉积极响应国际社会要求，践行国家“双碳”战略，从绿色产品等三大方面全面推进绿色可持续发展。



6月8日，绿城服务与无锡市城市科技服务有限公司、无锡建元资产管理有限公司合资合作签约，三方联合成立无锡市绿城金佳城市服务有限公司。绿城服务表示，此次签约，是一次强强联合，绿城服务在无锡深耕的故事进入第二个机遇期。在城市服务方面，此次签约将大力提升双方合作层级，拓宽发展空间，实现双方合作深度与规模的重大升级。在社区服务方面，由绿城服务部署本地化服务团队，全面导入绿城的管理体系和服务体系，围绕人的全生命周期和房子的全生命周期，开展四保服务和四乐生活服务体系。



6月9日至10日，由中国人民对外友好协会、安徽省人民政府共同举办的2023RCEP地方政府暨友城合作（黄山）论坛在屯溪召开。楚沅生物科技有限公司董事长钱进博士受邀出席，与隶属于安徽省卫健委的三级甲等胸科医院——安徽省胸科医院院长张良博士进行了深入的探讨交流，并共同接受了媒体采访。在“急性心肌梗死后修复创新药研发项目”方面，双方决定强强联手，签约共同推进临床应用研发，期望通过双方的共同努力，去造福人类，提高人类的生活品质，使人民更健康。



6月9日，2023年度杭州第六场土地拍卖结束，一共推出5宗土地，滨江集团幸运地摇中良渚新城金昌路南祥园东路西地块。该地块总价27.7680亿元，溢价率11.7%。地块东至规划祥园东路，南至通运街，西至规划北城五路，北至金昌路南侧绿带，临近滨江集团此前的项目万家名城。地块建筑面积约13.97万方，容积率2.5，精装限价31200元/㎡。截至目前，滨江集团今年已通过招拍挂和合作开发，共获得宝地16宗，其中15宗位于杭州，1宗位于金华，新增货值450亿元。



6月10-11日，“帅丰集成灶618·灶动音乐节”活动圆满举行。活动期间，现场人气火爆出圈，帅丰凭借强大的品牌力和产品力，取得了非凡的成绩。海清作为帅丰电器的“老朋友”，来到长沙支持活动，亲身体验新品天机3，为帅丰的专业品质打call，大力夸赞帅丰的售后服务，无形中强化了品牌影响力，受到众多消费者的高度关注。此外，帅丰还幸会了武汉、南昌、淄博、福州等8座城市，完成了8站明星演唱之旅。通过与明星的面对面互动，让消费者更加直观地感受到帅丰产品的魅力，更是引发购机热潮。



近日，由江苏省住建厅组织评选的2022年度江苏省优质工程奖“扬子杯”获奖名单正式公布。杭州市园林绿化股份有限公司承建的滨河大道道路及景观提升改造一期工程总承包（EPC）项目、徐州市迎宾路绿化EPC工程两个项目双双获奖。滨河大道道路及景观提升改造一期工程项目位于宿迁市宿迁闸至马陵河路段，施工内容主要包括绿化种植、城市家具、广场园路铺装、雕塑小品等。景观设施围绕着总体方案层层展开，合理布局，保障了滨河景观空间的便利性与舒适性，为宿迁市民提供了高品质的滨河休闲空间。



5月21日，千年舟集团与名仕装饰举行全国战略合作签约仪式，双方将秉承彼此品牌优势，业务互融，赋能家装行业，为客户创造更多的新价值。名仕装饰总经理卢萍充分肯定了千年舟在板材家居服务行业的领先地位和过往的实践成果，表示双方深度合作，不仅能够促进板材家居在家装行业的广泛实践与应用，也为家装行业的发展起到了有利的推动作用。千年舟集团家装大客户部总监董永鹏表示，双方将以板材产品为切入点，探讨全屋定制的深度合作，为家装业务模块注入更强的品牌力、产品力和服务力。



5月25日，山东省东阿县县委副书记、县长田学超，县委副书记葛春刚一行莅临东阿澳林，了解澳林的建设及招商运营情况，现场对项目进行指导，东阿县澳林家居生活广场董事长董全葵陪同并介绍项目进度及下一步工作计划。田学超一行对澳林集团的工作表示充分的肯定，对项目推进过程中存在的困难部署了解决方案，并表示澳林商贸博览城作为市县重点项目和东阿县招商引资重点企业，为东阿县的建设发展起到了重要的作用，要求各有关部门给予全力支持与配合，一定把项目做好，带动县里的经济消费。



6月1日,“中国婴幼儿发展论坛暨科学育儿行专题峰会”在杭州隆重举行。国家卫健委妇幼健康司原副巡视员曹彬,中国关工委儿童发展研究中心项目执行主任王立华,浙江省玩具和孕婴童用品协会会长叶伟德,贝因美创始人、董事长谢宏等数百位相关母婴企业的代表齐聚一堂,共同探讨推动科学孕育发展历程。会上,育婴专家贝因美联手浙江省玩具和孕婴童用品协会平台、育儿网以及众多母婴行业龙头企业,发出“传播科学育儿知识,提高母婴行业高质量发展”的倡议,并共同启动了“科学育儿行”项目。



5月23日至25日,以“机器智联、赋能万物”为主题的第八届中国机器人峰会暨智能经济人才峰会在浙江余姚举行,全面展示机器人与智能装备行业内新技术、新产品、新应用。杭州国辰机器人科技有限公司受邀参加,携防爆巡检机器人、高防护巡检机器人、2+2巡检机器人等多款全新及经典产品亮相峰会。为期2天的峰会,国辰展位到访客户络绎不绝,工作人员为到访客户进行现场介绍和讲解巡检机器人产品的功能和应用场景。与会嘉宾在参观后均表达了对国辰巡检机器人的喜爱,寻求进一步的合作。



日前,浙江省经济和信息化厅公布了“2023年度第一批省专精特新中小企业”名单,杭州市科学技术局公布了“2023年杭州市企业高新技术研究开发中心”拟建名单,凭借业内独特的“数字化×产业运营”服务模式及领先的科技创新能力,绿城科技产业集团获评“浙江省专精特新中小企业”、“杭州市企业高新技术研究开发中心”。十年磨一剑,绿城产业专注于“数字×产业”赛道,通过创新研发掌握关键核心技术,练就“独家本领”,成为了创新能力强、质量效益好的“专精特新”企业。

### 桐庐县县长张蕙娜莅临泛亚考察指导

6月3日,桐庐县委副书记、县长张蕙娜,副县长周俊昌一行,在县政府办、县发改局、县经信局、开发区相关负责人的陪同下,莅临杭州泛亚卫浴股份有限公司考察指导。泛亚卫浴董事长张伯良陪同领导们参观了泛亚自主品牌百德嘉的产品和全屋定制展厅,详细介绍了公司的产品特色、目前的生产经营概况和未来的发展规划。

### 铭品电缆通过国家电网三类产品的资格预审

近日,铭品电缆集团低压电力电缆、10kV 电力电缆-优质、10kV 电力电缆三类产品通过国家电网资格预审。国家电网作为全国规格最高的龙头电力运营公司,一直以招投标高要求而著称,铭品电缆通过国家电网的资格预审是对企业最大的认可。通过本次预审后,铭品电缆集团可以参加2023年度国家电网体系内的各项项目的招投标,奠定了公司未来高速发展的基础。

推动更多中小企业迈入“专精特新”高质量发展快车道，是护航浙江经济稳增长的关键所在。随着更多“专精特新”涌现，浙江民营经济将会更具增长潜力

## 专精特新“小巨人”激发浙商新动能

近年来，面对世界经济持续疲弱和需求收缩、供给冲击和预期转弱的多重压力，专精特新企业成为广大中小企业发展的重要方向和转型升级的必由之路，专精特新企业培育也已上升为国家战略，成为长期的政策导向。

浙江作为民营经济大省，中小企业总数超300万家，在全省企业总户数的占比超九成。推动更多中小企业走“专精特新”之路，成为提升浙江经济发展质量水平的关键解法，更是千万中小企业在当前复杂经济形势下实现产业链自主可控、切实“补短板”“锻长板”“填空白”的现实需要。

### 浙江“专精特新”企业领跑全国

专精特新企业创新能力强、质量效益好，不仅是增强产业链供应链安全韧性的重要保障，也是实现区域经济高质量发展的有力支撑。

近年来，国家工信部逐步健全优质中小企业梯度培育和评价体系，优质中小企业就包括创新型中小企业、专精特新中小企业和专精特新“小巨人”企业。

作为全国中小企业大省，浙江一直鼓励引导中小企业走“专精特新”





发展道路，为培育更多“小巨人”提供深厚土壤。早在2016年，浙江便以开放的心态前瞻布局，探索培育隐形冠军企业，每年开展省级隐形冠军企业认定，建立隐形冠军企业培育库。2020年以来，连续四年召开全省制造业高质量发展大会，持续强化制造业“腾笼换鸟、凤凰涅槃”攻坚行动，为建设全球先进制造业基地扫清障碍，着力打造数字安防、汽车、现代纺织等千亿级标志性产业链和世界级先进制造业集群，有力提升新兴产业核心竞争力。

截至目前，浙江已培育超3000家省级“专精特新”企业、282家隐形冠军企业、四批国家级专精特新“小巨人”企业1068家，成为全国首个超千家的省份，专精特新“小巨人”和单项冠军企业数量均居全国首位，为全省打造全球先进制造业基地、高质量发展建设共同富裕示范区提供坚实保障。

浙江省经信厅相关负责人分析，浙江各类“专精特新”企业成立年限相对较长，深耕各自行业超10年的企业占比达75.6%，时间最长的已有40年。这些经历过经济周期的企业，发展更稳健、更专注、更有韧性，具有穿越周期的力量，是浙江经济保持韧性的关键所在。

凭借精细化管理和高附加值产品研发，浙江“专精特新”企业始终保持良好成长性，具有较高的盈利水平。2021年，全省专精特新“小巨人”企业营业收入、利润总额分别同比增长26.5%、9.2%，平均利润率（12.8%）是全省规上工业平均利润率（7.4%）的1.7倍。

面对复杂多变的市场环境和日趋激烈的市场竞争，许多“专精特新”企业聚焦工业“四基”领域，抢占发展先机，填补市场空白，在红海中开辟出一片新蓝海。如浙江金火科技实业公司瞄准我国数控机床行业薄弱环节，研发机床切削过程平面加工技术，近年来销售收入逆势增长，平均增长40%。

多年来，浙江“专精特新”企业聚焦产业链基础薄弱环节和关键核心技术，持续加大创新投入，竞争优势突出。智慧芽创新研究中心分析显示，浙江专精特新“小巨人”企业平均专利申请量和有效发明量明显高于全国平均水平。其研发投入占比是全省规上工业企业平均值的两倍左右。如杭州矽力杰半导体技术公司致力于高端芯片的研究，研发强度高达13.5%，拥有发明专利上千余项；今年新晋的省级专精特新中小企业杭州捷诺飞生物科技股份有限公司，围绕关键核心技术展开研发攻关，系统解决了生物医学3D打印、生物材料、组织器官制造领域的一系列国际难题，近三年研发费用年均超过1500万元。

### “专精特新”企业的“诀窍”

坚持长期专业专注、创新驱动和精耕细作，是专精特新企业的鲜明特征。

浙江一大批走专精特新道路的小企业，都数十年如一日地专注于细分行业，通过创新掌握关键核心技术，练就独门绝活，在激烈的市场竞争中立于不败之地。

比如20多岁的宁波臻至机械模具

有限公司，近年来捕捉新能源汽车零部件轻量化趋势，通过创新转型成为众多新能源汽车头部企业的供应商，一个不到200人的工厂，人均产值超过120万元；当虹科技核心团队从事视频技术研发20余年，移动通信技术经历了2G到5G的变化，视频载体从DVD视频、蓝光视频发展到4K/8K超高清，编码技术则从原来国外主导的H.264、H.265发展到国内自主知识产权的AVS2、AVS3标准，“每一步都留下了当虹坚实的足迹。”杭州的浙江国自机器人技术股份有限公司，十多年来潜心钻研移动机器人，已申请各类专利超过1000项。

与此同时，不少“年轻”企业擅长突破核心技术，踩准政策风口，后来居上。由航天系人士创办的半云科技，致力于助力政企数字化转型，是浙江首批获数据管理能力成熟度模型（简称DCMM）认证，也是首次将DCMM八大能力全面融入半云数智中台-大数据治理平台（数藏）的企业，实现了产业链关键领域的“补短板”。宇链科技成立短短四年已成为全国第一批国家网信办备案的区块链科技企业，全球唯一一家拥有“芯片+链+云”三位一体的可信数据基础设施技术服务商。宇链创始人、CEO罗骁表示，“我们的区块链+行业整体解决方案在工业、公益、公安安防、汽车后市场、智慧城市、环境保护等场景均有实际落地。”

商场如战场，企业不仅要内秀于心，还要注重“外交”策略，深入布局产业链上下游。利尔达科技集团二十余年致力于物联网嵌入式行业的技术

及市场推进，形成了集物联网产品研发、技术应用、服务落地于一体的“利尔达模式”。“我们成立了半导体产业基金，可以投资、布局上游产业协同比较好的半导体企业或项目，”陈凯说，“下游则围绕着主要芯片应用终端设备制造商的需求进行开发、引入或投资新产品，可以快速复制商业模式和扩大市场份额。”

“专精特新”是护航浙江经济稳增长的关键所在，是浙江未来提升产业链供应链稳定性和竞争力的重要途径。在做强做优做大世界级产业集群的过程中培育“专精特新”企业，更能取得事半功倍的效果。

以杭州视觉智能产业集群为例，在省市政府指导下，集群促进机构浙江省北大信息技术高等研究院围绕“技术研发孵化组织、集群枢纽组织、治理核心组织”的定位，组织集群企业协力攻关关键核心技术，编制行业标准体系，推动打造“中国视谷”标志性成果，形成了更为紧密的集群式协同创新共同体。

北大信研院高级研究员李潇表示，产业集群有效推动了资源集聚、要素汇集和产业联动，促进“专精特新”企业之间优势互补、资源共享、合作共赢，形成了“专精特新”的品牌效应。

浙江大学管理学院教授邬爱其提到，专精特新企业成长有两种模式。点式纵深成长模式就是重点做好一个产品，通过把产品规模做大达到降低成本、竞争优势提高的目的；链式水平成长模式，由于企业做了相关产品，可以共享品牌、生产、渠道、人力等资源，形成范围经济的效果，最终实



国家级专精特新“小巨人”企业浙江宁波志伦电子有限公司的5G数字化车间。

现成本降低、竞争优势提高。“在专精特新道路上表现优异的企业都有非常底层的逻辑来支撑选择哪一种成长模式，从而实现企业持续高质量发展。”邬爱其说。

### “专精特新”培育按下快进键

目前，尽管浙江专精特新“小巨人”企业和制造业单项冠军示范企业（产品）总量全国领先，但也面临“追兵渐进”的压力。

对此，浙江加速布局。2022年初，浙江出台《大力培育促进“专精特新”中小企业高质量发展的若干意见》，聚焦“专精特新”企业发展需求和痛点难点，《若干意见》主要从创新、知识产权、人才、质量标准、政府采购、市场拓展、数字化转型、融资、要素保障、公共服务等10个方面提出18条具体支持举措，持续引导支持中小企业专业化、精细化、特色化、创新型发展。

针对创新能力不足、缺人才缺资

金缺要素等全省中小企业走向“专精特新”的共性难题，《意见》对症下药。创新方面，《意见》明确，充分发挥省企业创新发展联合基金作用，鼓励“专精特新”中小企业与高校开展科研合作。同时，鼓励有条件的市、县（市、区），在全面执行国家研发费用税前加计扣除政策基础上，对科技类中小企业再按25%研发费用加计扣除标准给予奖补。针对中小企业普遍呼吁的知识产权需求，《意见》明确建设“专精特新”中小企业知识产权加速器，为中小企业布局导航，帮助中小企业少走弯路。人才方面，《意见》提出，对省级以上“专精特新”中小企业，符合我省高层次创新型人才直通车申报条件的，可直接申报相应高级职称。经省市认定为高层次人才，在人才评价、住房、子女教育等方面按规定给予支持。融资方面，浙江已在股权交易中心设立“专精特新”专板，服务“专精特新”中小企业上市、股改、发债、融资。浙江还将为“专精特新”中小



企业配备服务专员，依托企业码精准对接服务。

今年3月正式施行的《浙江省促进中小微企业发展条例》多项专门规定：省专精特新产业领域目录应当重点培育高技术制造业、高技术服务业的中小微企业；区域性股权市场设立专精特新板；明确中小微企业发展基金主要用于带动社会资金支持专精特新企业。

“一棵幼苗成长为参天大树不可能一蹴而就，全周期、全方位、多层次的服务正如中小微企业成长所需的阳光、空气和水一样。”浙江省经信厅副厅长岳阳表示，接下来，浙江将制定专精特新发展产业领域目录、推动完善优质企业梯度培育体系，并推动形成培育工作合力。

从产业基础看，“专精特新”仿佛“天生”为浙江而设计。浙江民营经济发达，双创氛围浓厚，细分产业“水系丰富”，大中小企业量多面广、枝繁叶茂，上下游形成紧密合作关系，为浙江专精特新的高质量发展奠定了深厚的基础。尤其是广大浙商以“敢为天下先”的魄力走南闯北，不断尝试“第一个吃螃蟹”，直至今日浙江创业“新四军”仍在书写中国“双创”的新传奇。

利尔达科技集团总裁陈凯认为，“民营企业是专精特新的探路者，从改革开放奋斗至今，他们已成长为各细分领域的佼佼者，具有难以超越的独特优势。”国自机器人副总裁朱玲芬也强调，“企业有一定的原始积累之后，还是非常希望往专精特新发展，布局高精尖产品，这是企业家的一种

追求。”

下一步，浙江将不断孵化创新型中小企业，深入实施企业管理现代化对标提升工程，并引导促进其向专精特新“小巨人”企业、重点“小巨人”企业发展。到2025年，浙江将累计培育省级“专精特新”中小企业1万家以上、国家级专精特新“小巨人”企业1000家。

根据年初浙江省经信厅《关于深入推进营商环境优化提升“一号改革过程”助力企业高质量发展的若干举措》，浙江力争今年新增省级隐形冠军企业50家、国家专精特新“小巨人”企业100家、国家单项冠军企业（产品）20家。

### 如何养成更多的“专精特新”

加快培育“专精特新”中小企业，需要从政府侧和企业侧双管齐下、共同发力。宁波诺丁汉大学商学院（中国）国际商业管理学李达三首席教授李平建议，政府首先要加大创新支持力度，包括支持企业开展创新研究和加强创新载体建设和科技成果转化。其次要加大人才支持力度，一是培育引进高端人才；二是留住用好高端人才。

企业层面应该如何发力？宁波长城精工实业总经理吴水龙认为，一是经得起诱惑，做一家小而美能赚钱的公司并不丢人；二是以技术为领先，做到产品始终领先；三是提高管理效益，降本增效、开源节流，之后在运营效率上要下功夫；四是防止陷入自我限定，不能因为企业发展到一定阶段后觉得很了不起，形成无所不能的心态。

温州华邦安全封条股份有限公司董事长虞振勇表示，作为专精特新企业，要从技术创新、知识产权布局、智能化生产等方面持续加强投入，能够掌握一批关键核心技术，打造一批拥有自主知识产权的产品，成为行业细分领域的标杆企业，不断提升企业科技创新能力和核心竞争力。

李平则建议，企业自身要加大市场拓展力度，推进产品应用，拓展国内外市场。处于价值链上游的“专精特新”企业（即“五基”领域的小龙头企业）需要与位处价值链下游的链主企业（即大龙头企业）之间建立密切合作关系，共同组建强有力的全价值链。“专精特新”企业的核心优势不是单打独斗，而是要与其他互补性企业合作才能真正发挥独特优势。此外，企业要加大数字化赋能力度，加快数字化智能化改造，创新应用工业互联网。

多数处于初创期、成长期的中小企业，缺乏与大企业、高校、科研院所等对接渠道。上海国创中心理事长，上海市国际股权投资基金协会副理事长兼秘书长黄岩建议，发挥高校和科研院所功能、加强成果转化孵化硬科技企业，做好强链补链、跨界融合。

“穿越经济下行周期，最终靠的仍是企业内功。”资深财经记者夏丹认为，专注且持续创新，是“专精特新”企业脱颖而出的密钥。因此，“希望广大中小企业心无旁骛专注主业、久久为功练好内功。”

（综合新华网、浙江日报、第一财经、浙商杂志、“浙江经信”微信公众号、“杭州经信”微信公众号、金融界资讯等）



不管是教育、是科技，还是人才，最后你能够拿出解决问题的本事和实货来，还是要靠一个“敢”字的：“敢想、敢说、敢干、敢成功”。

## 刘亭：底层逻辑和“四敢”

我注意到了习近平总书记在给我们学校（指浙江工业大学）50年校庆的题词中，他强调了“两个基地”的目标定位，一个是人才培养教育的基地，另一个是科技研发和产业化的基地。其实，这也是要求我们在上述两个方面，要起到我们应起的作用，要作出我们应作的贡献。我们讲到学校要为一个地区或一个国家的发展服务，其实这个发展在认识论上是一个蛮长的链条，里面有一个底层的逻辑。借此我想和大家分享一些我自己的体悟。

人类社会全链条和底层逻辑的起点是认知。人作为万物之灵，究竟高明在什么地方？那就是他们对外部的客观世界，有一个主观认知的能力。这种认知既有感性的，更有理性的。所以第一个词叫“认知”。但是鸡零狗碎的、

表面化的认知，并不是科学。科学必须是体系化的认知，是上升到事物发展规律层面获取的认知，这才叫科学。所以第二个词叫“科学”。但是，单纯的科学是当不了饭吃的，科学它一定要经过工具化转为技术，否则它是不能提供出产品或服务来满足人类特定需求的。所以第三个词叫“技术”。和科学联系在一起的主体是科学家，是科学工作者；和技术联系在一起的主体是工程师，是技术工作者。

在创造出产品和服务以后，人类社会所需要的，是批量化的生产和商业化的经营，也就是工商业的发展，所以第四个词叫“产业”。产业表示你有能力把这些东西给做出来，但是在当今这种经济运行高度货币化的情况下，它并没有回答赚不赚钱的问题。不赚钱的生产，

只能是简单的再生产。只有赚了钱的生产才有可能转化成为扩大的再生产。当人们对生产活动进行成本和收益的考量和比较以后，产业就转化为经济了。所以第五个词叫“经济”。

你光是把事儿干成了，顶多就算是个产业。但我们讲区域经济的发展，那是要越做越大的。扩大的再生产是增长，如果再同步考虑到人文和社会进步的因素，那就是发展了。所以第六个也是最后一个词是“发展”。我们为区域经济社会的高质量发展服务，如果从头开始算起，那就是要从认知上升到科学，再到技术，然后经产业到经济，再到经济社会一体化的发展，是这么一个全链条的认识。

基于这样的底层逻辑，那么我们学校做的事情，该怎么来定位就很清



楚了。我们就会因此而更加自觉地将今天的在校学习,和明天的毕业工作,更好地联系起来。要为明天更好地用,今天更好地学,所谓“学以致用”。乃至今天起我们就既学又用,学用结合。我注意到学校11个亿的科研经费中,有高达60%的份额来自于横向项目也就是市场,这是一个了不起的成绩,也是学校提出《行动方案》的本钱和底气所在。

我们现在习惯于讲一些大词,提一些“高大上”的目标,但千里之行,始于足下;九层之台,起于累土。不是说我们地方院校自己看不起自己,我历来认为“国家队”和“地方队”,毕竟还是有区别的。国家需要大量的基础研究,但完成这个任务的主力部队还是国家队。我们省里要搞什么?要搞应用研究,或者是应用基础研究。不是说完全不搞基础研究,你像从无到有、有着自主知识产权的阿里云,就是基础研究,起码是应用基础研究,也是可以搞的。人家还不是地方政府搞的,是企业搞的,而且是民营企业搞的,不然王坚也不会当上中国工程院院士。地方自己一定要想清楚,怎么来促进地方经济的高质量发展,着重点还得放在这一块。你去搞大型电子对撞机?上一个这样的项目,浙江的财政得耗去一半,这方面还是有分工侧重的。

最后,提点建议。学校除了要传授知识和技能以外,还得培养学生“敢想、敢说、敢干、敢成功”的品格。我们的教育最后培养出来的人才,不是摆放在那里看的,而是要真刀真枪做事的。那就要有敢作敢为的那种精神头。去年中央经济工作会议也提了

“四敢”,但跟我刚才说的“四敢”是不一样的。一是“干部敢为”,现在干部有点不太愿意“担当”;二是“地方敢闯”,现在下级习惯于都听上面的;三是“企业敢干”,不能一个个都守摊子啊;四是“群众敢首创”,更不能一个个都“躺平”啊。为什么要大声疾呼“四敢”,因为现在都不太敢了。

为什么不太敢了?因为“独立之精神、自由之思想”弱化了。我们最后培养出来的人才,是要志在创新、甚至是“颠覆性创新”的。我们不是说一提创新就要讲马斯克,不过人家的确是真敢想、真敢干啊!他最近的一次、也是最大的星舰还没发射,因为故障推迟了。在这之前,他爆炸了多少次,不照样还在干吗?这次就算是还爆了,他会歇菜吗?不会的。过去他就曾经落入“输得连裤子都没了的”窘境,但照样锲而不舍、“挖山不止”,所以才有今天这样的成功。现在我们的教育灌输知识太过,而激励创新太弱,思想人文太受束缚。最后到底能不能真正成为名副其实的人

才,我有一点担心。

二十大报告当中,特意把教育、科技和人才,单列出来写成一个篇章,足见对此的高度重视和特别强调。但不管是教育、是科技,还是人才,最后你能够拿出解决问题的本事和实货来,还是要靠一个“敢”字的:“敢想、敢说、敢干、敢成功”。由此,我在最后就提这样一个很不到位的建议,希望我们的学校在培养学生的过程中,还是要倡导“独立之精神、自由之思想”;还是要解放思想、守正创新,鼓励学生“四敢”;并切实为其创造一个宽松、包容的“生态环境”。(作者系浙江省人民政府咨询委员会首席专家、学术委员会副主任,浙江大学区域与城市发展研究中心主任,中国区域经济50人论坛成员,浙商研究会名誉会长。本文系作者参加《对接浙江省“315”科技创新体系和“415X”先进制造业集群建设工程浙江工业大学行动方案》发布会暨特聘顾问研讨会时的即兴发言实录,首发“刘亭随笔”公众号,略有删节。) 7



从利己出发，终而抵达利他主义的彼岸，这便是与鲁冠球的成长史相伴相随的人的精神世界的进化史。而由个人脱贫奋斗的自发，及至推动群体共富的自觉，恰是赋予了“四千精神”全新的时代意义。

## 鲁冠球、大潮奔竞与四千精神

◎文 / 胡宏伟

观察、追踪、见证浙商群体成长37年，我一直认为钱塘江畔的萧山人鲁冠球是我心目中的浙商第一人。将鲁冠球尊为“浙商第一人”，更大意义上基于他身上积淀的熠熠生辉的精神力量。

鲁冠球和他的万向集团的创业史起于1969年，甚至可以追溯到1962年。与他相比，1984年创业的柳传志、王石、张瑞敏等企业大佬均属“晚辈”，鲁冠球堪称中国企业界绝无仅有的“常青树”。

半个世纪创业砥砺前行，鲁冠球为何基业常青？基业常青背后依靠的究竟是一种怎样的精神力量？

鲁冠球创业创新的生命的句号，停止在了2017年10月25日。2021年建党百年时，我撰写出版了《鲁冠球：一位中国农民、改革者、企业家的成长史》。在书稿中，有这样一个画面令我刻骨铭心——

1970年代，创业之初的萧山县宁围人民公社农机修理厂属于计划经济之外的社队企业，是没有娘的苦孩子，厂里生产所需的主要原材料——钢材和煤炭必须自找门路。





身为厂长的鲁冠球首先想到的，是多流点汗去“捡”，去“淘”。他们到杭州南星桥铁路货运站附近捡拾从车上洒下来的煤块，或是四处收集因为品质不好、没有烧透而被煤厂丢弃的煤渣，这个叫作“挑二煤”。钢材更不好找，有的是到走街串巷收废品的货郎担家里去买；有的是经县里批准，到废品收购站批发几百斤废钢。一次，鲁冠球和妻子章金妹从杭州城里运回一千多斤废铜铁，满心欢喜。挑拣、过秤、装车，一来二往耽误了时间，没赶上最后一班过江的渡船。无奈，只得绕道走上游的钱塘江大桥往厂里赶。夕阳西下暮色苍茫，夫妻俩就像老牛耕田般低头拉着一辆人力板车，汗水落满一地。一路夜行30多公里，回到厂里时，天已经快亮了。

“生命的意义在于你值得被仰望”，这是《鲁冠球：一位中国农民、改革者、企业家的成长史》一书后记的标题。作为企业家，你是否值得被仰望，决不仅仅因为你在商业成功之上累积财富的多寡，更决定于你的一生绽放了怎样的精神力量与价值。因此，我始终认为，这本书不是一般概念的企业家传记，而是记录人在时代跌宕间的成长与精神进化。

鲁冠球精神有着丰厚的内涵：道义、人格、正道、责任、使命以及高度的政治觉悟。而其底色，正是浙商精神的基石——“四千精神”：一生做一件有意义的事之执着，跨越千山、永不言败之坚韧。他无数次地告诉万向的员工：“老老实实做自己的事。我们争不过别人，斗不过别人，但是干，谁也干不过我们！”

这是脚踏实地的奋斗者精神，鲁冠球半个世纪戮力践行、生生不息。

鲁冠球生在农村，长在农村，他是萧山农民的儿子。但是鲁冠球一天地都没种过，他不会种地，因为他不愿意种地。对此，他在一次接受媒体采访时，曾做过明确的解释：“我是农民，其实我没种过地。对自己今后想干什么我很清楚——不种地。我觉得农民吃不饱，穿不暖。”

鲁冠球一心想要逃离的不是农民，不是农村，而是这片土地上的百年贫困。和当年太多的第一代浙商一样，鲁冠球最初坚持“四千精神”的创业冲动，源于为了让自己以及家人摆脱贫困。然而，在此后长达半个世纪的风雨跋涉中，奋斗者鲁冠球持续践行“四千精神”的根本动力，则源于让更多的农民兄弟共同富裕。

无论是在1980年代企业成长期的助力乡村建设，还是在21世纪后企业成熟期的关爱三农、热心慈善，鲁冠球念兹在兹的永远是我们能为承担社会责任做些什么以及如何做得更好。从利己出发，终而抵达利他主义的彼岸，这便是与鲁冠球的成长史相伴相随的人的精神世界的进化史。而由个人脱贫奋斗的自发，及至推动群体共同富裕的自觉，恰是赋予了“四千精神”全新的时代意义。

人的进化必定是一场坚韧的修行，更重要的是精神世界的代际绵延。

2021年10月，万向集团开展了新时代“劳模精神”的大讨论。“鲁冠球精神与劳模精神一脉相承，二者构成了万向价值观的核心内涵。”万向集团董事长鲁伟鼎说，学习和传承这

种精神，要“句句不落空、步步走踏实”。

鲁冠球辞世后，万向集团极为低调地设立了“鲁冠球精神展陈馆”。在展陈馆的A区和B区的连接处，百米长廊两侧是企业创立50年来万向员工的荣誉墙，工龄最长达30年甚至40年的数千名劳动模范的名字宛如一条默默流淌的历史的长河，那同样是万向人秉承“四千精神”创业长征的坚实脚印。

影响一个人或群体漫长岁月里命运走向的决定因素，是你将经历的社会环境及其演变。但自然环境、地理空间同样有着刀刻般的影响力，甚至埋下深入骨髓的生命因子。伴随萧山人鲁冠球成长的，是惊涛拍案、卷起千堆雪的钱塘江大潮。钱塘大潮绘就了惊心动魄的美景，也带来过年复一年的强大的破坏力。

令人类敬畏的大自然，永远有着毁灭或者滋养的硬币两面。

当暴虐的海潮一次次地撕扯农舍、海塘，萧山人倍感自己的渺小和恐惧。但他们没有退路，他们必须为了生存和改变命运去搏，去拼，去闯荡未知。很多年后，流过血、流过泪却从没有放弃过的创业者鲁冠球曾经无数次地说过一句话：“怨天尤人没有出路，消极悲观走向死路。”这句话，就像钱塘江滩涂地上那一大片无边无际的芦苇丛，从根部破土，直指苍天。

大潮奔竞，拍打并锻造的是“鲁冠球们”和更多的萧山人无比坚韧的“四千精神”。他们毅然于社会主义市场经济的大路上，从昨天，向未来。（作者系澎湃新闻副总编辑、浙商总会新媒体委员会主席，浙商研究会执行会长。本文原载“杭商传媒”公众号。）



钱塘新区不断壮大的“头雁”、“雨燕”、“雏鹰”、“凤凰”、“俊鸟”等企业集群，如钱塘潮涌，卷起璀璨的浪花朵朵。而一个活力森然的新城也将随着其一座座产业大厦的矗立而崛起于钱塘江畔。

## 聚沙成塔，以产兴城看钱塘

◎文 / 捧沙献珠

60年前，这里还是一片围垦滩涂。

与主城区浓郁的历史文化底蕴，以及繁荣的现代服务业相比，钱塘的产业基础好比是一张白纸。

但白纸可以描绘最美的蓝图。30年前，这片34平方公里的滩涂挂牌国家级杭州经济技术开发区，承担起杭州改革开放“窗口”和产业升级“试验田”的重任；3年前，这片因产业而勃兴的土地华丽转身为一个现代都市新城——钱塘区。

### 垦荒精神托起产业底盘

30年前，20出头，刚参加工作的陈静，在开发区领导的带领下一头扎进了“地毯式”的走访招商工作。在招商干部们“苦口婆心”地招揽下，松下家用电器、中策橡胶等制造企业成为入住钱塘的“先行军”。

于是，人们看到：1993年，中策橡胶在杭州下沙占地近500亩的基地开工建造；1994年，松下成为进入下沙的第一家世界500强企业……这年

底，在此落地的企业达30多家，工业产值7000万元、税收900万元。

2022年，钱塘区规上工业总产值突破3500亿元，位列浙江第三、杭州第一。形成了智能汽车及智能装备1个千亿级产业集群和生命健康、新材料、半导体3个500亿级产业集群。其中，汽车产量占杭州八成以上，生物医药产业营收比重占杭州“半壁江山”。

今年一季度，钱塘新区实现制造业投资46.3亿元，同比增长71.5%，



投资总量居杭州第一；完成签约亿元以上产业项目23个，总投资106亿元，展示了良好的发展后劲。

至此，钱塘，这个因围垦而拓起的新区打下了坚守的产业基础。

### 创新动能驱动产业升级

“数字化是钱塘制造业高质量发展的必由之路，我们坚决落实省市部署要求，把数字经济作为变道超车、换道超车的主抓手，推动传统产业全方位、全角度、全链条转型升级，引领企业朝世界一流迈进、向最高水准攀登。”钱塘区委主要负责人对媒体介绍说。

诚然，没有传统的产业，只有传统的企业，数字化让制造业焕发生机。不久前，浙江省经信厅公布2023年度省级重点工业互联网平台名单，钱塘新区中策橡胶集团有限公司的“1+5+X”协同制造工业互联网平台成功入选。

以中策橡胶为例，公司投资近5亿元打造未来工厂，实现劳动生产率提升300%，一天的轮胎产能可达到12000条以上。钱塘已拥有包括中策橡胶在内的3家省级工业互联网平台，累计认定3家省级“未来工厂”和15家省级智能工厂（数字化车间）。

此外，钱塘还拥有元宇宙概念关联企业近百家，形成以士兰集成、立昂微为代表的集成电路产业，以壹网壹创、米奥兰特为代表的电子商务及会展企业。与此同时，钱塘区抓住电子商务创新转型升级窗口，积极引导传统产业向电子商务转型发展。2022年，钱塘区实现网络零售额1202.05亿元，占全省4.45%，同比增长6.5%，

总量位居全省第五。

钱塘区一方面积极推动电子商务和实体商业、生活服务业双向融合，加快发展以供应链管理、品牌建设、线上线下一体等为特征的新零售；另一方面，加快推动区域内外贸转型升级，成功探索出跨境电商、数字贸易在全国范围内的制度创新、先行先试的经验。比如花西子、百草味、九阳、衣邦人……这些电商品牌，在此演绎了电商版的“钱塘繁华”。

另有数据显示：钱塘新区去年新增国家高新技术企业227家，同比增长10.73%，累计国家高新技术企业有效数达到1004家，认定数量逐年创历史新高。近3年，钱塘新认定国家高新技术企业平均增长率为20.18%，净增数量在全国169个国家级高新区中排名前30，高新技术企业成为钱塘创新的主体力量。

### 开放活水广纳产业新军

早在1993年，国务院批准设立杭州经济技术开发区，就将钱塘定位为杭州对外开放的主要窗口。钱塘就此肩负起打造全省标志性战略性改革开放大平台的光荣使命。

“海纳百川，向海而生”一直是钱塘人努力的方向。今年新春伊始，钱塘区的领导就紧锣密鼓地开始了对外开放的调研：3月，赴日本拜访旭化成集团、日本磁性技术控股公司、横滨株式会社等企业；4月，赴北京青岛寻求合作机遇，走访中国航空制造技术研究院、海信集团等机构企业；5月，率党政代表团赴苏州工业园区、宁波前湾新区学习考察，深入学习借鉴两地在创新、改革、开放

等方面的好经验……

是的，向开放要活力。诚心诚意的“放水养鱼”，方能吸纳产业新军。目前，钱塘已集聚1600余家外资企业，占杭州全市总量的三分之一，其中，世界500强企业累计投资项目达77个。

值得一提的是，钱塘区坐拥综保区和自贸区两个国家级IP，并打造了跨境电商全球中心仓、全球退换货中心等创新成果，推动跨境电商与区内优势制造业深度融合，以品牌出海促进企业加快转型，初步构建了链条完善的一站式出海生态。近期，钱塘还发布“地瓜经济”提能升级“一号开放工程”，锚定内外贸易提效、总部经济提能等五大攻坚任务，打造更具竞争力的开放型经济。

正所谓，水大鱼大。改革开放，造就了钱塘海纳百川的产业发展大平台，终将筑起杭州经济高质量发展的产业大支柱。

### 赋能生态产业兴城

水深则鱼悦，产旺则城兴。

钱塘是一个先有产业，后兴城市的特别新区。

探究其产业兴旺之道，莫过于在改革开放的政策引导下，服务型政府的打造，营造了良好的投资环境与发展生态。

钱塘持续优化营商环境，为企业创新提供重要推动力。近期又召开了深入实施营商环境优化提升“一号改革工程”大会，发布“30+N”改革举措，包括十大领域提升、十大攻坚行动、十大机制完善，共涉及111项改革任务及首批18个“微改革”项目。

为何说是“服务型政府”？拿十大攻坚行动来说，政务服务满意度提质行动主要围绕就近办、即时办、网上办，推出一批“一件事一次办”；产业空间保障行动聚焦发展空间需求，供地、供楼、供房并行，多措并举保障优质项目落地……

正是得益于优越的营商环境，更多高能级前沿成果加速集聚。日前，合成生物学创新发展大会在钱塘举办，在 10 位中科院院士见证下，杭州合成生物学创新产业园正式落户，并签约中科院医学所医用合成生物学中心、浙江大学合成生物制药技术平台等科研合作平台，联川 DNA 合成项目、下沙生物维生素类药物研发中心等重点产业项目，助力杭州打造千亿级合成生物学产业集群。

与此同时，钱塘还着力做优硬环境，高标准建设东部湾新城和江海之

城“一带两城”，提高城市宜居宜业宜学宜游水平，为制造业高质量发展提供支撑。以江海之城为例，重点发展两大数字服务业、四大科技服务业、三大商务服务业和三大高品质生活服务业。其中，四大科技服务业就包括科技创新、供应链管理、检验检测和节能环保，旨在借助优质高效服务业新体系，提高区域内产业协同水平。

据介绍，肩负“再造一个杭州工业”的光荣使命，钱塘新区将坚持“产业平台+产业链”集聚发展，继续做大做强六大产业平台以及省级特色小镇、万亩千亿新产业平台等制造业高质量发展载体，制定实施生命健康、集成电路等五大特色产业三年行动计划，重点打造“医药港、智能车、芯智造”三大产业集群地标，抓住全省深入实施数字经济创新提质“一号发展工程”重大契机，全力做大做强先进制造业，

打响“杭州工业未来看钱塘”品牌。同时，还要深化布局元宇宙、人工智能等新赛道，打造长三角制造业元宇宙中心，今年力争实现元宇宙核心产业营收 100 亿元，数字经济核心产业增加值 GDP 占比达到 12%。

如果说，钱塘的制造业和正在勃兴的产业经济是中国经济复苏大潮中的一抹亮色；在这片土地上，由 14 所高校、25 万余师生所焕发出来的活力，才是更为鲜艳的色彩，一如早上八九点钟的太阳，欣欣向荣、朝气蓬勃。

人们有理由相信：未来，当钱塘新区一定能够打造好产才融合示范区和环大学城创新生态圈，不断壮大“头雁”、“雨燕”、“雏鹰”、“凤凰”、“俊鸟”等企业集群，如钱塘潮涌，卷起璀璨的浪花朵朵。而一个活力森然的新城也将随着其一座座产业大厦的矗立而崛起于钱塘江畔。7



要与时代共舞，要勇立潮头而不败，浙商除了因时、应势而变，还要有“不变”的精神与气度。

## 八八战略 20 年， 浙商的“变”与“不变”

◎文 / 徐王婴

弹指一挥间。

“八八战略”实施 20 周年。

20 年，岁月跌宕，市场起伏；20 年，浙商创业，千难万险，百折不挠。

当人们回顾“八八战略”的实施历程，“追光”浙商在此期间奋斗的身影，能否感受到时光留下的标记，捕捉到浙商“变”与“不变”的讯息？

**2003-2008：路径之变，从低端到高端**

**关键词：中国加入 WTO，“八八战略”开启“腾笼换鸟”的战术之变**

2003 年 3 月。北京报告了第一例输入性“非典”病例。随后，“非典”疫情蔓延全国，几乎所有的线下商务活动被迫叫停。

继公司员工陆续被隔离之后，马云在 5 月 6 日宣布“全体员工在家办公”。并在 5 月 10 日，宣布投资一亿元打造“淘宝网”，对电商巨头 ebay 发起挑战。

从此，中国电商巨头“淘宝”开始了一路狂飙。

与其说，是“非典”催生了淘宝，不如说是“化危为机”的阿里抓住了时代的风口。彼时，中国在加入 WTO



2008 年，由浙江省政府新闻办公室、浙江省质量技术监督局主办，浙江省浙商研究会承办的“创新创业·浙商之道”高峰论坛在杭州之江饭店千人会场召开

之后迎来了全新的发展机遇，而互联网经济在泡沫破灭之后开启了“浴火重生”的新周期。“摸着石头过河”的浙商，走到了新的时代节点。

是的，改革开放 25 年来，浙商依靠先发优势形成的“低”、“小”、“散”的产业结构遭遇了成长的天花板；与此同时，全球化背景下的宏观调控，以及国际、国内市场竞争的加剧，使得浙商原先擅长于“不熟不做”的产业路径受到了挑战。

恰逢其时的是，浙江此时开启了“八八战略”，启动了“腾笼换鸟、机器换人、空间换地、电商换市”和培育“名企、名品、名家”的“四换三名”工程；浙商群体，也由此开启了转型升级战。

正是抓住了这样的风口，令马云站在了首届“风云浙商”的舞台。

当然，跟他一起上台的，还有代表浙江块状经济的企业代表，温州商人王振滔和周大虎。

他们不再是“低端”产业的代表，而是代表“规则”与“开放”。其时，周大虎带领温州打火机企业打赢了中国加入世贸组织后对欧盟反倾销诉讼的首例官司；王振滔则继杭州武林门点燃为品牌正名的第一把火之后，于 2003 年投资 10 亿元打造中国西部鞋都，并联盟世界鞋都第一品牌 GEOX，开启了企业的全球化战略。

当然，从划时代的角度来说，最具标志性的当属浙商造车，这标志着浙江制造业从低端迈入高端。

早在上世纪 80 年代后期，就以制造冰箱及其零配件开始创业的李书福，十多年来一直在“偷偷”生产汽车，并顽强地请求国家“允许民营企业

做轿车梦”。事实上，鲁冠球的汽车梦还要早。他甚至还宣称：“如果不能实现造车梦想，我的儿子将继续；如果我的儿子不能实现，我的孙子将继续”。

机会永远属于有准备的人。2001年底，李书福的吉利集团成为首家获得轿车生产资格的民营企业；万向集团则于2002年成立了万向电动汽车公司。一时间，十多家浙商企业杀入汽车制造的赛道。

毫无疑问，中国加入WTO的东风，吹动了互联网经济的一池春水；“八八战略”的实施，更是激起了浙商群体打造中国先进制造业基地的澎湃之情。吴鹰、郑坚江、姚季鑫、李大鹏、王建沂、陈爱莲、冯亚丽、南存辉……一批批浙江制造的先锋人物，成为“八八战略”的忠实践行者。

### 2009—2013：理念之变，从投机到投资

**关键词：金融危机，全球化竞争推动现代化管理的战略之变**

2008年。百年一遇的金融危机与中国改革开放30周年的大背景下，在雪灾与“5.12”四川大地震中表现出大爱无疆的浙商群体突然遭受“空袭”。

一时间，有关浙商“跑路”和“倒闭”的舆论声四起。遭遇危机的浙商，一方面千方百计自救，一方面深刻反思，并从中悟出：盲目多元化与低成本的扩张之路已进入死胡同。

此时，南存辉的名言“烧好自己那壶水”赢得了浙商朋友广泛的认同。而正泰集团本身就是专业化经营最好的案例。其39年来始终专注于电力全

产业链，至今已发展成营收逾千亿元，户用光伏装机突破70万户，全国市场占有率超20%的中国500强企业。

正所谓商场不相信眼泪。失败案例教会浙商理性思考；榜样力量则使浙商坚定信心。浙商为此调整战略：变“投机”为“投资”；即便仍坚持多元化的投资，也应该专业化经营。

于是，郑永刚、张天任、曹克坚、徐冠巨、胡季强、仇建平、李春波等专注于先进制造业，以及科技创新的浙商成为这个时期浙商代表。

打榜这个阶段的风云榜，人们会发现马云三度上榜，李书福再次登台；而沈金荣、聂忠海、胡江潮、王挺革等国企掌舵人首次跻身浙商“风云榜”。

马云的三次上榜，透露出这样的讯息：中国互联网人口第一次历史性地超过美国，接下来的时光里，每个行业都将被“颠覆”。而李书福敢于在全球金融危机后收购沃尔沃，则标志着浙商正以现代企业的姿势登台世界。与此同时，经过改革开放30年的洗礼，浙江国有企业完美地嫁接了“浙商”基因，进而以混合所有制等制度创新冲刺世界500强。也正是这个阶段，国企的“浙商化”，也启发了浙商家族企业的“自我革新”。

这个阶段，万向集团鲁伟鼎、横店集团徐永安、万事利集团屠红燕等浙商二代正式走上台前。浙商，正冲破家族管理的藩篱，向现代企业迈进；进而从“术”的层面上升到“道”的方向。

### 2013—2018，“血统”之变，从“草根”到“新四军”

**关键词：双创热潮，平台经**

### 济催生“四共理念”的文化之变

仿佛一夜之间，浙商的队伍里杀入了一大批“80后”、“90后”的“青年近卫军”。究其原因，在于“双创”热潮推动了新浙商的崛起。而“梦想小镇”、“云栖小镇”等特色小镇则是这些“青年近卫军”主要的驻扎地。

特色小镇的兴起得益于数字经济、平台经济的发展。特别是阿里巴巴上市、世界互联网大会、云栖大会等会议的举办，催生了“阿里系”、“浙大系”、“海归系”等新浙商的崛起。

事实上，20年前“八八战略”启动以来，浙江就提出要打造“天堂硅谷”，建设“数字浙江”。一批以云计算、大数据、物联网、智能硬件为代表的龙头企业快速成长，成为引领新经济的新动能。正是在这样的热潮下，汉鼎宇佑王麒诚、安恒信息范渊、每日互动方毅等新浙商迅速崛起。

在时代的洪流中，浙商这个族群不断地融入新的血脉。最有代表的就是所谓的“新四军”。比如范渊、丁列明等“海归系”，朱江明、王麒诚、方毅、胡玮炜等“浙大系”，口碑李治国、滴滴打车程维、蘑菇街陈琪等“阿里系”，还有外婆家吴国平、三替集团陶晓莺等“浙商系”……

至此，浙商的平均学历得以提升；而平均年龄则得以下降。一边是代表新经济的“新四军”不断涌入；一边是诸如李书福、南存辉、汪力成、王水福等“常青树”的“与时俱进”。20年间，浙商已悄然完成了1.0到2.0时代的蝶变与飞跃。

值得一提的是，此时“平台经济”大行其道。圆通喻渭蛟、中通赖梅松、



摩拜单车胡玮炜等上榜“风云浙商”，正是浙江平台经济勃兴的一个写照。

与此同时，浙商提出了“共享、共赢、共创、共融”的“四共理念”。在2019年初举办的浙商(春季)论坛上，杭州千岛湖啤酒有限公司董事长郑晓峰代表浙商宣读了《数智浙商宣言》，提出浙商不仅要以“四千精神”搏击市场；更应以“四共理念”勇立创业创新之潮头。

从“四千”到“四共”，意味着浙商文化力的显现。唯有文化，能使浙商孕育大格局、大智慧、大境界，使浙商筑基业、创佳绩、追未来。

## 2019-2023：角色之变，从老板到现代企业家

**关键词：**生死大考，“两个先行”诠释浙商精神内涵的提升

正所谓市场风云，变化莫测。

2019年秋，蚂蚁金服IPO折戟的消息，意味着平台经济到了该整顿的关口。在此之前，浙江已经形成了以电商平台为引领，直播电商、跨境电商、工业互联网、数字农业、数字贸易等相关平台经济产业百花齐放的格局。

市场往往如此。“繁华似锦”总会带来过热的“跟风”与“乱象”。而平台经济以及教培行业、房地产的大调控、大整顿，又令浙商感到压力；突如其来的新冠疫情、全球经济衰退的隐忧，则让浙商如临生死大考。

此时，率先完成新旧动能转换的浙商表现了更强的抗风险能力。

于是，合盛硅业罗立国、天通股份潘建清、立昂微电子王敏文、申昊科技陈如申、零跑科技朱江明、卫星



2023 浙商(春季)钱塘论坛暨中国商帮文化论坛在杭州市钱塘区举行，以“弄潮儿精神与地瓜经济”为主题，深度挖掘新时期商帮文化和商帮精神的内在价值和社会意义，引导浙商企业家践行“八八战略”

化学杨卫东……这些因科技创新脱颖而出而的浙商，在需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力下仍逆势飞扬。

而平台经济也在经历2020、2021年的整顿之后，被赋予新的使命。继2022年底中央经济工作会议发声之后，浙江省政府也提出要大力“支持平台经济高质量发展”。近期60家平台企业掌门人在杭州市政府的座谈会上共谋平台经济的“又一春”。

正所谓越是生死考验，越能促使浙商反思和自我变革。

“不抱怨、不躺平，在变局中赢未来”成为这个时期浙商迎难而上的信条。与此同时，深受“义利并举、经世致用”浙东事功学派影响的浙商，把践行“共同富裕”当做了自觉的追求。

比如花园集团董事长邵钦祥，他40多年如一日，坚持“以工强村”，将花园村这个昔日的贫困村打造成拥有8家国家高新技术企业和1家上市公司的美丽富饶的“大花园”。又如宗庆后的娃哈哈集团，截止2021年先后在中西部和老少边穷地区的17个省市，投资86亿元建立了72家分公司，直接吸纳当地人口就业近13000人……

从“创富”到“共富”，从创业

到创新，从“跟风”到勇做“两个先行”排头兵，浙商已从老板跃升为现代企业家。

世界在变、时代在变、历史在变，浙商当顺势而变。

要与时代共舞，要勇立潮头而不败，浙商除了因时、应势而变，还要有“不变”的精神与气度。

所谓不变的“精神”，不仅是创业创新的历程中“走遍千山万水、吃尽千辛万苦、说尽千言万语、想尽千方百计”的“四千精神”；还有“板凳甘坐十年冷”的工匠精神；“勿以善小而不为”的实干精神；善于“求同存异”的合作精神……

所谓不变的“气度”，指的是“敢为天下先、勇于闯天下”的气度；指的是善于自我纠错、自我革新、自我跨越的气度；指的是能够直面困难与危机，勇于负责与担当的气度。

如是，纵有千难万险，纵有万壑千沟；浙商，也终是大道向前，跨越千山。

正所谓“涛来势转雄，猎猎驾长风”。

未来已来，全球竞争越演越烈。市场经济的惊涛骇浪中，却看浙商“争舞潮头意气豪”！

## 朱重庆：“八八战略”引领 航民村走新型工业化道路

**课题组：**今年是“八八战略”实施二十周年，您能讲讲体会和感受吗？

**朱重庆：**我们对照着“八八战略”，对自身进行分析，其中一个是在区位优势，还有一个是块状特色产业的优势。

先说第一个区位优势，航民村和浙江其他农村有一点不同，就是离省会城市比较近。航民村不但离萧山县城很近，离作为地级市的绍兴和嘉兴也很近，所以我们村是处在众多城市当中，这就是一个很明显的区位优势。如果连我们航民村都发展不起来，那其他偏远一些的农村发展就更难了。因此，我们对航民村的发展充满了信心。

第二个是块状特色产业经济的优势。我们萧绍地区主要是以纺织业为主，绍兴有一个中国轻纺城，大量布匹、布料贸易在那里集散，销往全国、全世界，像俄罗斯、中东国家和部分南美洲国家的很多企业都到那里采购货物。这个就是块状特色产业经济的优势，你纺丝，他织布，我染布，产业互补，实现共赢。那么，我们航民就要坚持我们的主业，做好我们的印染，发挥好我们的优势。

**课题组：**“八八战略”里有一条与航民息息相关的就是加快先进制造业基地建设，走新型工业化道路。您



能不能讲讲过去20年来航民在制造业转型升级上所作的努力与取得的成绩？

**朱重庆：**制造业这方面，我们在不断地提升技术含量，加强研发投入。印染业属于传统产业，航民做到现在已经43年了。特别是这20年间，企业不断地提升生产技术、改进生产工艺，持续推进产品更新换代。首先是产品，原来以涤纶布为主，现在以混纺布为主；原来是生产各种化纤布为主，现在以麻布、棉布为主。产品有变化，我们的设备就要不断更新换代。其次是生产管理，我们现在称之为大数据管理。航民几个主要大厂以及股份公司都是通过工业数据化来进行管理，提升生产效率，增加经济效益。

虽然航民从事的主要是传统产业，我们还是与时俱进，求新求变求突破。

我举一个小小的例子，航民原来

的主业是印染，后来开始涉足黄金饰品加工，为此我们专门引进高技术人才和高水平生产线。此外，我们和上海接轨，因为上海是全国的消费中心，消费能力强。和上海接轨以后，上海的首饰企业委托我们加工手镯、戒指、耳环等产品。就这样，我们一步步发展起来。黄金饰品的加工，外人看来是很简单、很普通的产业，以为手镯、项链、戒指用到的手工很多，其实现在在首饰加工的设备和工艺与过去截然不同，航民首饰加工的机械化和智能化程度一直在不断提升更新。

此外，航民各业务部门在节能减排方面有了很大的进步，特别是在减排方面，从2018年到2022年减少了50%左右。在新产业方面，我们仍在不断地摸索，但是总体来说我们是在不断地进步、高质量发展，走出一条新型工业化的道路，迈向智能制造，



提升产品附加值。

**课题组：**“八八战略”强调要发挥浙江的生态优势，创建生态省，打造“绿色浙江”。您刚刚也提到了航民在节能减排方面做的改进，能不能讲一讲航民是如何做好绿色发展的？

**朱重庆：**关键在于减少排放、处理污染、绿色生产。在环保方面，浙江省管理非常严，而我们萧山更严。

像我们的热电厂是用煤来发电，一年要用72万吨煤，如何来治理烟囱的废气排放？除尘、脱硫、脱硝再脱白。首先是除尘。硫是一种化学成分，硝也是化学成分，我们的要求超低排放。什么叫超低排放？举个例子，比如说国家规定是30毫克，那么我们的排放远低于这个标准。再说脱白，其实现在从烟囱里排放出来的不是烟，而是水蒸气，因为它里面所有的尘和硝都脱完了。我们理解的绿色发展，是有污染的产品要做到没有污染排出去，要低于国家规定的排放要求。目前每年我们在环保上的投入资金高达2亿元，这项支出占的比例还是比较高的。

我们就是希望实现绿色可持续发展，这也体现了航民的社会责任担当。

**课题组：**“八八战略”第一条就强调“进一步发挥浙江的体制机制优势，大力推动以公有制为主体的多种所有制经济共同发展，不断完善社会主义市场经济体制。”航民是如何在这方面发挥自身的体制机制优势，实现高质量发展，增强群众的幸福感获得感？

**朱重庆：**航民的体制机制的根本在哪里？一个是始终坚持集体经济，但是集体经济中要有灵活的做法。我们拿出了40%多的股权，量化到村民和外来工作的主要管理人员。航民村现在1200多人，股权有6.1亿元。村民人人有股权，差距不大。股权中四成按照村民村龄分配，四成按照工龄分配，只有二成按照职务与贡献分配。集体资产人人有份，并且每人有多少份非常清楚。这个就是体制机制的落实，按劳分配就要坚持多劳多得，按照产量质量来落实。

另外，我们航民村委会管的事务也不少，主要是村庄建设。村庄环境

整治、福利农业，还有幼儿园、文化中心这一块，这些方面都需要钱。航民集团每年分给村委会5000万元，其中有2450万元按照股权分给了村民，另外2550万元则用于村委会的各类建设。村委会用钱的地方很多，以上只是一部分，另外还有小孩子考上大学以后的奖金、学费报销和生活补贴；每年年末要给村民发放3000块钱的水电费补贴；年龄在55岁以上的女性和在60岁以上的男性还有老年补贴，在普通村民的基础上再加3000块钱。我前面提到了福利农业，所谓福利农业就是我们自己生产的粮食、蔬菜，以及养的猪、鸡、鱼等，在节日都按照人口免费发放给村民。每位村民每年可以分300斤大米、10斤菜油，这个我们称为福利农业。但是发展福利农业的钱从哪里来呢？主要是从村委会手上的2550万元来花的钱。这些都是我们认为减小贫富差距、实现共同富裕最有效的手段。（本文系萧山践行“八八战略”二十周年口述访谈课题组对浙江航民实业集团有限公司党委书记、董事长朱重庆的访谈摘录）





破局 A 股，还是应该首先从“中特估”入手。“中特估”稳定了，它的引领性的龙头作用会发挥出来，将会引用其他股票走出恶炒滥发的泥洼，正本清源，走上良性发展的正途。

## 抓住“中特估”的牛鼻子

——“中特估”能否改变中国资本市场的格局？

◎文 / 萧树

### 一、为什么提出“中特估”

近三年来，A 股上市的 41 家银行股中，除宁波银行、招商银行外，其余所有银行股的价格均在净资产之下，最低的 PB 在 0.4 之下，基本失去再融资功能。而银行股的每股分红与二级市场股价之比折算成年化股息收益率，中、农、工、建四大行没有一家会低于 5% 的，其它银行，包括城商行，普遍都在 4% 以上。而这并不是 2022 年的特例，长期以来，银行股的分红年化收益率，一直高于银行存款利率收益。

再看其他国企背景的上市公司。

煤炭股中，兖矿能源 2022 年分红方案与当时的股价对应的年化股息收益率，高达 12% 强，中煤能源分红年

化收益率 7% 强，神华能源分红年化收益率近 9%。

石油采掘和炼化企业中，“中石油”、“中石化”“中海油”等“三桶油”，分红年化收益率均在 5% 以上；

粤高速、楚天高速、宁沪高速、赣粤高速等高速公路上市公司，分红年化收益率均在 4% 发上；

大秦铁路长期以来，分红年化收益率多在 6% 至 9% 之间；

中国交建、中国电建、中国建筑、中国铁建等建筑类上市公司，乃至地方国次控股的很多建筑类上市公司，年化分红收益率都在 6% 左右；

白云山、上海医药、千金药业等国企和地方国企控股的医药类上市公司，分红年化收益率长期以来，远高

于银行定期存款利率和理财年化收入；

……

不看不知道，原来国资背景的上市公司，竟然如此便宜，长期持有，可以享受稳健且较高的收益。

钱又多又安全，这样一个水浅鱼多的估值洼地，为什么关注的人却不多？一亿三千万的 A 股股民，竟然对此视而不见，任其长期徘徊于低股价、高收益的不正常状态，有着不可方物的惊人之美，却让大多数的人畏之如虎，避之则安？

当时，就像高净值人群中大多数人闷声不响以买债券为主一样，也有一批高净值的个人和机构，长期持有这些业绩稳健、分红优渥、收益可观的 A 股上市公司，长期享受它的高分



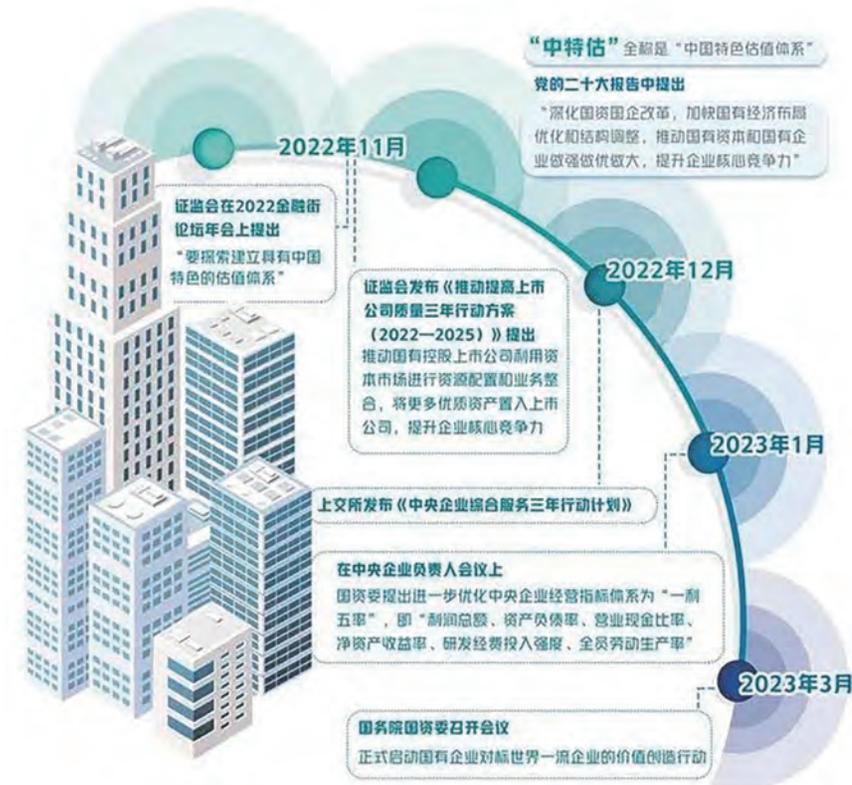
红收益。这部分个人和机构虽然实力不凡，但毕竟数量不多，且一般是买定离手，不能把这些公司的股价从低迷的洼地拉上来，依然任其低迷……

正是在这个背景下，2022年11月，在金融街论坛年会上，中国证券监督管理委员会主席易会满提出，“要建设好、发展好中国特色现代资本市场，推进中国式现代化，并指出当前资本市场发展面临多重制约因素，如对“中国特色”理解不深刻、把握不到位、落实有偏差，简单搞拿来主义，对“资本市场一般规律”认识不全面、不能透过现象看本质等”。

成熟市场的估值体系并不能很好的与我国资本市场新兴加转轨的特征相适配，需要我们握好不同类型上市公司的估值逻辑，探索建立具有中国特色的估值体系，促进市场资源配置功能更好发挥。

易会满还重点强调了国有上市公司可以通过专业化、战略性整合、加强投资者关系管理等方式实现更高的估值。因此，“中特估”目前主要被市场理解为要对国有上市企业进行重新估值，“中特估”概念股也基本上与中字头国企央企划上等号。

截止2023年3月，A股上市国企数量近1400家，占A股上市公司总数28%左右，总市值规模46万亿元，占A股总市值的48%；按照2022年三季报营业收入规模来测算，上市国企34万亿元营收规模占A股总营收规模的66%。说上市国企是A股市场的压舱石，一点也不为过。调整这个压舱石的估值体系，显然有利于改变A股长期在3000点上下徘徊的窘境，更有利于盘



活国有资产，对国企改革和补充社保基金缺口，都有重要意义。

## 二、“中特估”为何沦为“中特哭”

易会满主席关于“中特估”的提法，这次得到了二级市场的响应。一方面是国企估值低，股息率高，有一定的安全边际和配置价值，另一方面，官方的正式提法，会让人联想到管理层对A股市场战略发展方向的转变，以及对政策利好持续释放的可能。

中国农业银行从2022年11月2日触底2.7元/股，一路上涨，最高到3.97元/股，近六个月时间涨幅高达47%；

中国工商银行从2022年11月2日触底4.01元/股，一路上涨，最高到5.47元/股，近六个月时间涨幅高

达36.4%；

中国建设银行从2022年11月2日触底5.18元/股，一路上涨，最高到7.28元/股，近六个月时间涨幅高达40.5%；

中国银行从2022年11月2日触底2.99元/股，一路上涨，最高到4.77元/股，近六个月时间涨幅高达59.53%。

中国建筑、中国交建、中国电建、中国铁建等均有趋势明显的大涨行情；

其它国企和地方国企控股的A股上市公司股价，均有一场波澜壮阔的上涨。

我们看到，从2023年3月价开始，“中特估”概念指数收益超22%，中字头央企指数收益超17%，而同期上证指数仅上涨3%；

在这波上涨潮中，市场每天成交

量都稳定在一万一千亿之上，持续呈现价升量增的良好局面。

很多人断言，“中特估”估值依然很低，估值修复仍在路上，“中特估”行情，当下不过是刚刚起步而已！

更多人断言，特别是在市场有一定知名度和影响力的一众股评家断言，以“中特估”估值修复为特征，以国企公司为龙头的大牛市已经开启！

一场经过8年蛰伏，8年教训和休养生息，酝酿已久的牛市，在万众期待中，已经悄然来临。再不上车，后面就只能等着追涨了！

众多等候已久的场外资金开始纷纷入场。

是呀，你可以对A股市场挑出一万个毛病，指责它十万个、一百万个不成器、不成熟、不完善、甚至林林总总的各种黑和丑，但是，没有人可以否认，国企上市公司的估值的确长期以来身陷洼地，“中特估”修复的逻辑，十分强大，而且无懈可击。

如果机构和主力以“中特估”修复作为突破口，一鼓作气，引领A股走出多年低迷，来一波哪怕是修复式的牛市行情，其逻辑也是十分严谨，几乎无懈可击。

很多股民、很多场外资金，真的就信了，开场式在隆隆的进行曲中开启了……

然而，2023年5月9日，风向突变，以银行股为龙头，为导向，一直昂首向前的“中特估”上涨趋势，像是突然受到了阻击，中断了上涨势头，开始调头向下了！

自2023年5月9日起，至2023年5月26日，在短短14个交易日——



6月8日，易会满在第十四届陆家嘴论坛主旨演讲中指出，推动上市公司提升五大能力，夯实中国特色估值体系的内在基础。

中国农业银行从3.97元/股，跌至3.5元/股，跌幅11.8%；

中国工商银行从5.47元/股，跌至4.8元/股，跌幅12.25%；

中国建设银行从7.28元/股，跌至6.35元/股，跌幅12.77%；

中国银行从4.77元/股，跌至3.89元/股，跌幅18.45%；

中国神华从32.56元/股，跌至29.3元/股，跌幅10%；

同期，人民币大幅贬值，与美元汇率飙升到7.07。

“中特估”突然变成了“中特哭”。大量资金从“中特估”中出逃，几乎到了慌不择路的地步。

分析人士指出，在四大国有银行及其他上市银行股东中，有很多资金是冲着这些公司的高股息率而长期持有的，这部分资金量据说有数千亿，银行股的这一波上涨，股价上把这些持有人需要通过五年或更长时间的累计分红，在一两个月内就提前完成了，这些心态平稳的资金便将这些意料之

外的获利兑现，出局观望。这几千亿聪明资金，银行股价不回到起涨点，是不会再入场的。

北上资金作为隐性的短线投机资金，在“中特估”大幅上涨后，也迅速获利了结，然后在其他概念板块中，寻找获利机会。

目前充斥市场的各种量化基金，是“中特估”下跌行情中最活跃，最没有人性，也是最残酷不讲道理的推手。他们实力雄厚，一旦开始杀跌，一定是不达设定目标，不会罢休。

没有资金支撑的股价就是空中楼阁，下降就是它的宿命，要一直跌到获得资金支撑为止，如果一直没有资金进来，它就会一直跌下去。

这就是“中特估”的无情现实。

在“中特估”下跌行情的带动下，大盘指数也是一跌再跌，跌破了这波行情的起涨点，填补了3195的缺口，另一个3130的缺口也近在眼前。

至于市场上泛起的“中特估”行情结束，熊市继续等各种论调又沉渣



泛起，前些时间兴冲冲涌入的资金又一次当起了接盘侠，似乎逃不过在山顶瞭望放哨的宿命……

### 三、A股市场向何处去

2018年，美国对中国悍然挑起贸易大战，挖空心思遏制中国，世界经济陷入风雨飘摇之中；

2020年至2023年，一场前所未有的新冠疫情在全世界大爆发，深刻影响全球民生和人类生存，重创各国经济；

2022年2月24日，俄乌冲突爆发，并逐步演变为美欧对俄罗斯的冲突，战争的巨大消耗，严重摧残欧洲和俄罗斯的经济。

东亚和东南亚，越南外贸上半年严重受挫，韩国、日本外贸出现巨额逆差，日元近几年长期贬值；

但是，全世界的股市在如此严峻的打击下，并且在仍未走出低谷，其实依旧陷于深重经济危机的当下，它们的股市却一直没有停止上涨的步伐。

美国道琼斯、纳斯达克股市除了几次技术性回调，一直维持着上涨趋势；

欧洲股市在各国经济内外交困的逼迫下，股市不跌反涨，不断创出新高。

日本经济在经历了“失去的30年”，股市也低迷了30年后，在经济困境下，开启了它自己的牛市征程，并在不久前创出历史新高，全面修复长达30多年的下跌损失。

唯独A股是个例外，在别人家股市大幅上涨的同时，它从来没有忘记自己不断地“跌”“跌”“跌”的历史使命！

中国经济抗住了美国贸易战的疯狂输出，甚至创出了中美贸易顺差的新高，中国是全世界疫情中表现最好的国家，中国经济甚至在疫情的强烈冲击下，总体上还表现为增长，也是全球唯一。俄乌战争也使中国的能源安全进一步得到保证，中俄贸易实现了超速增长，中国在中东、美洲和非洲的贸易也获得突破，为什么经济表现最好的国家，股市表现却是最差的？

A股还有没有明天？将A股拖入泥洼地的动力何在？

A股的重要性毋庸置疑，它早已是中国经济的压舱石和发动机，A股长期低迷，有先天不足的原因，也有后天发育不良的原因。

破局A股，还是应该首先从“中特估”入手。

怎么抓住“中特估”的牛鼻子？

强调“中特估”，是为了最终让A股估值回归健康正常水平。所以，不能一边强调“中特估”，一边又拉高市场估值。

A股目前已经是全面注册制，IPO新股发行已经实现市场定价，但是，全面注册制后，IPO上市就破发的新股越来越多，而超募资金却高到了离谱的地步。募集资金远超计划，这是哪门子的市场化？为什么如此离谱，到目前为止还没有一家IPO发行失败呢？

这个症结还是在投行的“行规”和“饭圈”上，相互抬庄，心照不宣，大家一起蚕食瓜分IPO这块大肥肉，这些有定价发言权的投行，根本不在乎是不是有小散不认购新股，因为他们明白，不论定价有多高，都会有大把的资金从公募基金中出来，踊跃认

购。这些公募基金，花的不是自己的钱，亏就亏了，亏再多，他的管理费照拿，照样享受年薪几百万甚至几千万的超高待遇，配合这些高价发行，背底里有多少暗箱操作，那真是天晓得。

这颗毒瘤不除，公募基金扰乱市场，搞乱估值的现象不清算，A股市场永无宁日，全面注册制必将是一纸空文，注定要失败。

美国股市长期走牛的关系，是它们的401K条款，海量的养老基金投入股市，通过获得稳定回报，补充养老金。而中国的养老基金虽然也部分进入股市，除了额度有限外，主要是将这些基金教给缺失职业操守的公募基金，他们拿着这些钱买的不是中特估，而是估值高得离谱，纯玩概念的庄股，他们在其中乐当接盘侠。这种不良现象，必须清算。

国家必须尽快实现中国版QE，向市场大幅注入资金。近一年时间，央行投放了大量资金，但这些资金既不肯进入房市，也不肯进入股市，更不肯进入实体，一直像游魂般，空转，毫无效益可言。所以，国家应该采取果断措施，通过发行巨额国债或相应措施，给社保资金注入海量资金，这些资金目前只能购买“中特估”概念的股票，可是“中特估”概念的ETF，买入后长期持有，将“中特估”维持在合理水平，有效状态。

“中特估”稳定了，它的引领性的龙头作用会发挥出来，将会引用其他股票走出恶炒滥发的泥洼，正本清源，走上良性发展的正途。

如此，万众瞩目，期待已久的牛市，何愁不来？



## 姜爱芹：茶叶的数字“秘密”

◎文 / 卢恩伟 甘小茹

风和日暖，茶香扑鼻，在西湖西畔的西湖龙井茶一级保护区内，杭州龙冠实业有限公司坐落于此。5月，《小盼大咖说》栏目第8期来到龙冠龙井茶文化体验馆，笑靥盈盈、知性优雅的姜爱芹受邀访谈。

姜爱芹是中国农业科学院茶叶研究所研究员，国家茶叶产业技术体系产业经济岗位科学家、产业经济研究室主任，杭州龙冠实业有限公司总经理。她为《小盼大咖说》主理人许洁倒来一杯绿意盎然的龙冠龙井茶。只见茶叶在开水的冲泡下，如花朵徐徐绽放，飘来淡淡清香。

### 一杯好茶是“三好学生”

“一杯好茶应该是什么样子呢？”许洁问道。

“好喝、好看、好闻。”姜爱芹不假思索地说，“是一个‘三好学生’

的标准。”好喝，在于龙井清淡却能回甘绵长；好看，在于茶叶挺秀而又嫩绿光泽；好闻，在于茶香连绵并且鲜爽馥郁。

西湖龙井被称为“绿茶皇后”，素来以“色翠、香郁、味醇、形美”四绝著称。它是杭州的金名片，龙冠龙井茶也是G20杭州峰会会议指定用茶。龙冠实业是中国茶叶股份有限公司和中国农业科学院茶叶研究所合资企业，获得中国农业科学院重点企业、浙江省农业科技企业、杭州市农业龙头企业等荣誉称号。

在年轻人的刻板印象中，茶微苦而又涩，不如奶茶来得甜，便纷纷加入时尚奶茶大队之中。但当我们静下心来细细品味一杯龙井茶时，伴随着茶叶浸入杯中，翠绿叶子缓缓躺卧杯底，给人以视觉的享受，让人得到精神上的慰藉。

### 从一个茶杯到一片茶园

品茗时，只见手上的茶杯别有特色：敞口设计双层的玻璃杯很能隔热，尤其是流线型的外身，向内中凹可一握在手，宛如女子腰身。“这是龙冠自主研发的美人杯，”姜爱芹告诉许洁，“这个茶杯不仅外观具有一定的优雅性，它还是‘一个数字化的管控工具’。”

美人杯是标准化冲泡的解决方案，是用数字能量化的。姜爱芹现场演绎：比如说这杯茶，铺满杯里薄薄的一层是两克，加水到这个“龙冠”的logo上限，是150毫升，这就是最佳的茶水比，很容易算出来，而不是靠自己的感觉。

“我并不敢自称是国家级的茶叶专家，”姜爱芹谦虚道，“我本人做的是茶叶产业经济研究，更多的关注市场、消费、品牌等，在品质管控方面，我可能就会更多的依赖于工具。”



在她的带领下，龙冠在品质把控方面有一套标准的程序，并要求整个团队建立一套产品品质的评价模型。

一只小小的茶杯，用“数字化”的方式泡出了好茶；而大到上游的茶园，更是龙冠数字能力最强的部分，姜爱芹也不断推动茶园走向数字化产业。在田间管理环节，用“数字农业”技术，监测探测土壤的温度湿度，预判每一年茶叶开采的时间；在绿色防控上，用先进的监测设备判断识别害虫种类，制定适宜的防治方案……

龙冠依托中茶所强大的科研实力、创新的技术手段，在品种选择、科学种植、炒制技艺、安全管控等方面具备领先优势。公司强化食品安全理念，建立了产品安全检测室，挂靠中国工程院陈宗懋院士领衔的农产品质量安全检测室。

### “围炉煮茶”煮的什么茶

近年来年轻人中兴起的“围炉煮茶”，让喝茶成为一种潮流。围炉煮茶只是年轻人追捧网红活动的一种打卡方式吗？姜爱芹认为：“或许这煮的不是茶，而是一种松弛感，是让自己静下来的一种手段。围炉煮茶早在古代就有了，现在重新兴起倒像是年轻人对茶文化的探知，对中式文化的向往。”

近年来，霸王茶姬等新式茶饮在年轻人中火热起来，激起了人们对传统茶饮的追捧。一直钻研中国茶的龙冠能否在这个市场分一杯羹，在这个江湖奠定地位呢？

龙冠前身是地方国营杭州龙井茶场，“我们积累了大批的茶叶大师和他们的后代传承下来的制茶技艺，在

种植和加工环节，我们有特别强的能力和资源。我们把这一部分延续下来。”这一点，姜爱芹自信十足，“剩下的要做的就是，把我们做出来的这杯好茶，如何推向市场，呈现给消费者。”

近些年来，他也在探索龙冠龙井和文旅相结合探索新的玩法，在原来高品质的龙井茶上添加新元素，丰富茶品视觉、嗅觉、味觉上的感官体验……

姜爱芹认为，我们要拥抱变化，但基础是，要坚守健康茶，“以龙井真味，让更多人爱上中国茶，是龙冠的愿景。”

对此，许洁深为认同，喝茶是古人的风雅，也是品质生活的一种方式，一杯西湖龙井蕴藏着杭州春天的味道。梁实秋说过，喝一杯西湖龙井等于把

西湖的山水喝到肚子里，你也许不能亲临杭州，但我们可以通过这杯茶触摸到杭州的温润与浪漫气息。

其实早在2017年，龙冠龙井的形象宣传广告就惊艳亮相在了国际著名地标——美国纽约时代广场。画面中，在薄雾氤氲的茶山背景之上，用传统书法写着“东方有礼”四个大字。

如何让世界爱上龙冠茶？姜爱芹坦言，龙冠也在考量计划让茶叶出海，新时代要有创新的方式。许洁认为，在5G时代，通过各种SNS平台，包括TIKTOK等流量社媒+跨境电商平台是一个很好的方法，期待龙冠茶能够作为中国优秀品牌出海，让全球喜爱喝茶的粉丝能够看到龙冠龙井，品到中国好茶，了解茶背后的中国文化。[7](#)





## 邓华强：让丝绸文化走出去

◎文 / 卢恩伟 甘小茹

在5月18日国际博物馆日，西湖之畔的中国丝绸博物馆在CCTV-3亮相，博物馆为观众呈现千年蚕桑丝织技艺，展示丝绸之美，同时介绍了馆中重点展出的“一曲新词：宋韵文化创新艺术作品邀请展”，掀起一股丝绸与宋韵文化融合的浪潮。

“半壁西湖半壁绸”。《小盼大咖说》第9期邀请了华颖丝绸董事长邓华强，他在丝绸行业做得风生水起，产品畅销海外；而且还在“宋韵”方面大有研究，他有一个文艺的身份“临平区宋韵文化发展中心主任”。

杭州既是“丝绸”之府，又是“宋韵”之都；“丝绸”和“宋韵”这两个坐标叠加，将擦出怎样的火花？如何打造国际化的浙商丝绸品牌呢？

带着这样的好奇，《小盼大咖说》主理人许洁和邓华强开展了访谈，脑海里蹦出一句话：丝里杭间流宋韵。

**外贸订单逆袭，信任最关键**  
疫情对丝绸企业的冲击无疑是巨大的。浙江中国轻纺城、嘉兴毛衫城、江苏苏州中国东方丝绸市场等纺织商业聚集区被延迟开市，纺织业遭遇史上最大“停工令”，丝绸行业有怎样的新路呢？

“疫情这三年呢，对华颖来说，是有点往好的方面去影响的。”邓华强坦然表示，订单增加了。因为疫情的这个时候，客户参加不了展会，也来不了中国，选择余地就很少了，“在考虑哪个人值得信任的时候，我们就变成了首选。”

所以说外贸上，信任最关键。

许洁认为，疫情不仅是挑战，更是检验。是华颖丝绸20多年发展过程中，在数字化转型、资源整合方面，包括供应链端渠道等各方面检验成果的时刻，而邓华强给海外客户交上的

是一份满意答卷。这里包括企业的产品研发、科技能力等，也包括他的为人处世靠谱有加。

“那您觉得现在遇到的最大挑战是什么呢？”许洁好奇地问道。邓华强认为，现在最大的问题还是全球消费率降低的问题，“像公司以前的中东市场，很多国家现在都买不起我们的产品，我们的市场在萎缩，这是我目前最大的一个痛点。”

### 品牌溢价，当丝绸遇见“宋韵”

诚然，丝绸和西湖龙井都是杭州特产，在G20上属于“国礼”的范畴，可谓是中国的高端“奢侈品”了，其价格昂贵不难理解。

“丝绸应该会更具有我们中国文化的价值，或者说是溢价的价值在里面”，身为临平区宋韵文化发展中心的主任，邓华强想到的是，丝绸加上“宋



韵”会带来怎样的价值升华?

时下,丝绸文化与宋韵文化的浪潮在国内十分火热。“一曲新词的邀请展”以宋代丝绸纹样为灵感源,进行服装设计展出,让人们连连赞叹宋韵文化与古代丝绸结合所散发的魅力,吸引了不少人的驻足。一些丝绸企业也在进行“丝绸+宋韵”文化IP的打造。这不仅在弘扬和传承宋韵文化,对丝绸行业的未来也未尝不是一件好事。

“目前中国的产品当中没有太大的中国IP元素内容,如何形成以中国传统文化元素为主题IP的产品,让外国人认可?”这是邓华强要解决的“痛点”。

### “宋韵”出海,推动丝绸贸易

文化产品随着我们国家的强大,在国际市场上的影响也越来越大;当这个“文化”具象化到丝绸或某些文创产品的时候,完全可以通过跨境电商的平台实现出海贸易。

所以,邓华强这两年也注册了Facebook、谷歌、TikTok等社交媒体账号,并一直在做“宋韵文化”输出。“这不一定能提高多少溢价,但对于打开销路

是很有帮助的,这条路肯定是对的。”

许洁认为,时下国外TikTok都非常火,大家也从这种短视频的平台上了解到我们中国的传统文化,可以是文化探秘,或者是一些沉浸式的体验,都是在向国外输出我们中国的好故事、好产品。中国的丝绸在国外的认可度还不够高,没有像爱马仕这样的品牌效应;而在品牌化出海的这个过程中,文化能给予的附加值特别高。

“宋韵”出海,丝绸贸易也充满想象的空间。

### 拥抱元宇宙? 丝绸数字化

元宇宙的风潮一波接着一波,丝绸行业也在利用元宇宙实现虚拟化的场景打造。中国丝绸博物馆就依靠元宇宙技术推出首个数字时装设计,用数字技术将设计稿转换为数字服装,用虚拟的服装、虚拟人进行虚拟走秀,同时这些数字藏品将被博物馆永久收藏。清华大学美术学院的李薇教授创作了“宋韵”女装系列数字虚拟时装作品,也在中国丝绸博物馆进行了展出。

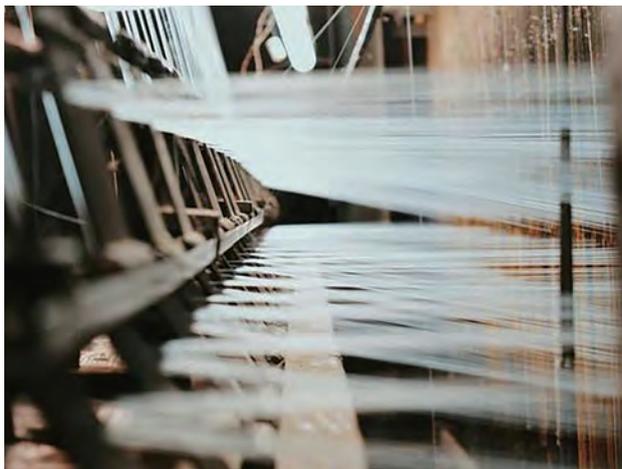
“将这些设计作为数字收藏收藏

起来,是不是会更有趣,推动丝绸新发展?”对于许洁的思考,邓华强认为,如果光是收藏,却交易不起来,丝绸产业可能还需要一段时间的发展。

“不过,在元宇宙技术下,数字服装、数字产品可以突破时间和空间的限制,对于让丝绸走向世界、进行国际传播更加便捷、方便。”

其实,邓华强是通信专业出身的,早在2016年就投资了一家AR/VR公司,这可谓元宇宙的雏形,是想把虚拟现实技术应用在纺织产业上面。他是有“数字化”基因的,也正在带领团队往“数字化”探索。

“华颖丝绸要有新的发展,需要拥抱数字化、融合中国文化、携手宋韵IP,便会有更大的发展底气、发展空间,走向更广阔的世界,这也是华颖丝绸新发展的动力。”许洁总结道,她认为,丝绸的发展离不开对新科技技术以及新媒体平台的利用,丝绸作为杭州的一种特产,唯有不断创新发展,才能得到更多人的青睐。她表示很愿意和邓华强做跨境电商的结合,一起让如何让浙商丝绸走出去,让世界更爱上中国丝绸。7



## 周 厅

浙江天和典尚实业集团副董事长、总裁

海宁杭派服饰产业园总裁

中国纺织品商业协会服装商贸专业委员会常务副会长

海宁市第十六届人大代表

海宁市第十六届人大城乡建设与环境资源保护工作委员会委员

海宁市长安镇新的社会阶层联谊会会长

海宁市长安镇（高新区）商会副会长





# 周厅：创二代走向前台

◎文 / 刘伟华

六月的海宁江潮涌动，雄奇壮观。钱塘江北岸的杭派时尚中心项目建设现场，塔吊林立，货车穿梭，一派热火朝天的景象。这个浙江省服务业重点项目已经完成年度投资额的90%，即将建成投运，形成70万平方米的数字化时尚产销综合体。不久前，这里刚举行了有近千位业界精英参加的“首届中国服装商贸大会”。一个中国服装产业界的新地标俨然成型。

鲜为人知的是，杭派服饰产业园的母公司——浙江天和典尚实业集团，这家由知名浙商周尚华创立了近40年的企业，从家具零售到家具制造，从传统工贸到平台经济，一直跟着市场做产业，顺着产业做平台，在市场经济大潮中踩着时代节拍翩翩起舞、做大做强。

近年来，随着杭派服饰在全国影响力的进一步加大，周尚华果断调整

规划，引入战略合作者，成功开发了海宁杭派服饰产业园。随着天和典尚踏上发展战略转型的新轨道，一场家族企业的“接力”也在悄然间完成。作为公司的“二代掌舵人”，“90后”周厅开始走向前台。

## “接班”

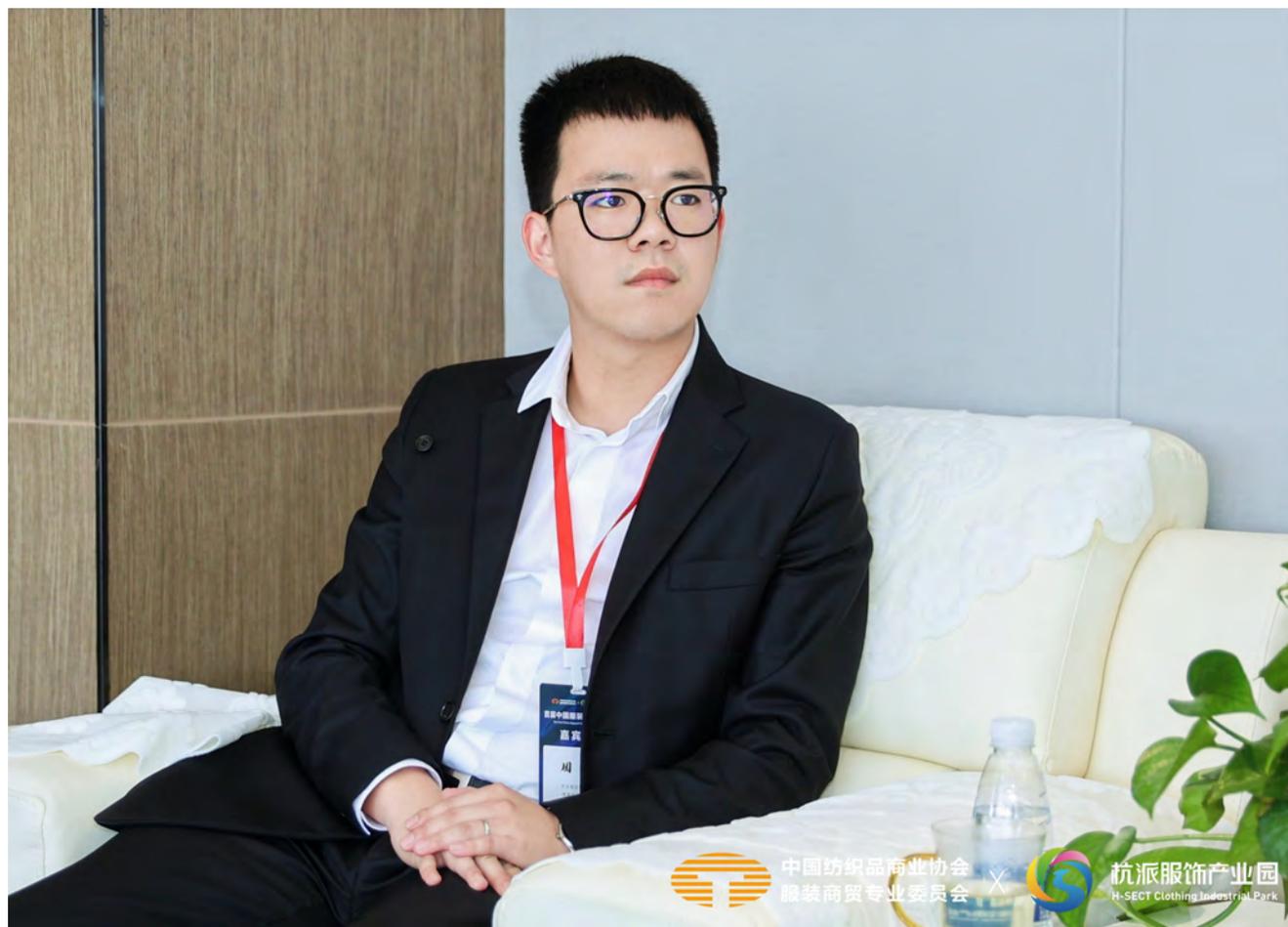
改革开放已经45年，上个世纪八、九十年代创业的浙商，逐渐进入交班时期。相对传统观念的“子承父业”，浙江大学管理学院家族企业研究所的一项调查显示，只有三分之一的浙商二代明确表示愿意接班。本地媒体对金华、台州、温州等中小民营企业发达地区的调查显示，超过50%的民企二代不愿意接班，30%的一代浙商也不希望自己的孩子继续自己的产业，众多处在产业链低端的民企二代更倾向不接班。周尚华父子显然不在此列。

周尚华出生在诸暨市枫桥镇一户普通人家，1978年，他来到杭州学做木匠闯天下。此后的四十年间，周尚华稳扎稳打、步步为营，从一家不足30平米的家具店做起，一直到成立拥有多家子公司的浙江天和典尚实业集团。自小在周尚华身边长大的周厅，见证了父亲创业的艰辛与不易、成就与荣耀。他至今记得，上世纪九十年代初，当时家里的产业还只是开在杭州中山北路上一家小小的“天和家具”店，从事手工作坊式的生产。

“回头来看，父母从我小时候就潜移默化地培养我对家里企业的兴趣，爸妈经常在双休日把我带到自己的厂里面去玩，可以说我是在家具的仓库里面爬来爬去长大的。”周厅坦言，他们家是典型的“穷养儿子，富养女儿”，自己在青春叛逆期一度也不太喜欢和理解，“而我后来是发自内心



浙江天和典尚实业集团



地对家里企业产生了兴趣，毕竟我是从小看着父亲一路把这么小的一家个体户做大成集团公司的，有感情，有抱负。”

没有犹豫与踌躇，周厅的接班选择直接而又理所当然。事实上，几乎是从天和典尚成立的第一天起，他的人生就注定要与公司的发展系在一起。

1999年，打拼多年的周尚华投资3000多万元在乔司成立了杭州天和家具制造有限公司，实现了由个体户到企业家的转型。这一年，8岁的周厅显然距离接班还很遥远。

和不少接班的民企二代一样，周厅也经历了大学学业、留学深造、基层岗位锻炼等历练，而后步入企业管理层、接管企业要职。随着他2010年以优异成绩考入浙江工商大学资源环

境与城乡规划专业，进而出国到墨尔本攻读商科研究生，他的接班轨迹变得日渐清晰。稍显不同的是，2016年10月，留学回来的周厅并没有进入自家企业，而是来到世界500强企业——物产中大集团旗下的浙江物产融资租赁有限公司从事业务工作，先是在不动产事业部，第二年转到乘用车事业部。此时的天和典尚实业集团，已成为拥有7家分公司、年产值超10亿元的大型集团公司，并涉足商业地产开发，其麾下的“浙江长三角汽车文化城”相继成为国家级“重点培育市场”“重点采购基地”“汽车后市场流通示范基地”，开启了集团的二次创业。周厅此时所在的两个部门，正好对应自家公司的两大重点业务。对于父亲的苦心安排，周厅心领神会，他以时不

我待的精神投入工作，在物产中大这个特大型国企汲取养分，获得成长。

时机成熟，接班水到渠成。2019年3月，经过市场一线近三年的历练与实践，28岁的周厅回到天和典尚，出任集团副董事长兼总裁。自此，“90后”的他接过了父亲的接力棒，在父亲的充分信任和全力扶持下，一步步开始走向前台。

### “融入”

回归家族企业的周厅，主抓的项目便是杭派服饰产业园。

提到杭派服饰产业园便不得不提杭州乔司。杭州历来是中国服装产业重镇、杭派女装发源地。2000年后，随着杭州城市化进程快速推进，杭州时尚产业版图不断变化。市场重心逐



渐从四季青向九堡转移，形成直播电商现货选品、面辅料一站式采购的生态供应链。生产端则在20年里不断东移，从四季青市场群边上的上万家服装厂集聚地，搬迁至三堡、五堡、七堡、九堡，再到乔司的万亩级服装工业生态，形成了完善的服装加工产业链。

乔司，作为杭派女装的最大生产加工基地，向来是服装业界向往的高地。在这里，命运让周厅不经意间早早与服饰产业结缘。小时候徜徉于自家家具车间的他想不到，彼时这个满是服装厂的地方，日后会成为他大显身手的所在。

近年来，随着杭州城市能级提升，城市规模不断扩大，位于杭州市中心城区东郊的乔司，作为杭州市区向东延伸的重镇，迎来了史上最大规模的征迁：宜家以北的临平乔司方桥村、永和村、永西村、朝阳村、葛家车村、吴家村这六个村，将迎来全域土地整治。土地整治区域总面积超一万亩，

涉及整治农户超2000户，涉及整治企业百余家，受到安居房宿舍拆迁影响的工厂更是不计其数。

同时，由于京津冀协同发展，北京大力疏解非首都功能，在京浙商中小服装企业也在大量的回归浙江。这些服装企业渴望在杭州周边拥有属于自己的厂房，在未来能长期稳定的经营。

由此，2017年，旨在承接杭州及回归浙商时尚产业的中国杭派服饰产业总部基地项目在紧邻杭州临平的海宁长安镇横空出世，园区规划占地500亩，总建筑面积达100万平方米，打造全产业链智造时尚商贸园区。

“我是看着这个项目一步一步起来的。”尽管并非服饰相关专业科班出身，但周厅对杭派服饰产业园的运营并不陌生。

在周厅看来，接手家族企业最好的方式是能够先从一线了解产品、了解公司、了解行业，积累方方面面的

经验。在企业内部，他以谦逊的态度，向公司元老、技术团队以及产业工人虚心请教，了解产业链条的方方面面、点点滴滴，经常一聊就忘了吃饭。他积极参与中国纺织品商业协会等行业组织活动，高频次到广州、深圳、东莞、武汉、郑州等地考察，与各地同行深入交流，了解行业现状和发展趋势。

这四年，他每周工作六天，奔走于位于海宁长安镇的杭派服饰产业园与杭州钱江新城的集团公司总部，每天八点到办公室，保持着高强度、快节奏的工作状态。

通过学习，周厅一直在刷新自己，工作渐入佳境。

周厅分析，在乔司巨量的搬迁势头下，规划面积205平方公里的杭海新区则以超500万方的服装产业成熟生态，成为乔司搬迁的最佳承接地。位于“融杭桥头堡”杭海新区核心地段的杭派服饰产业园，规模体量最大，垂直度最高，最具优势和竞争力。



“服装供应链的迭代，离不开集聚共享平台的支撑，浙江海宁杭派服饰产业园，在杭州服装生产基地搬迁的大背景下，必然成为企业转型驻站的下一站和第一站！”在周厅看来，人会受到周围圈子的影响，企业亦是如此。目前70万方的杭派服饰产业园是长三角地区单体体量最大、垂直度最高的服装产业园区，也是发展最稳定的园区，让入园的服装人吃了“定心丸”，避免了再次动迁或重整的麻烦。

服装行业的每一次腾飞与蝶变，背后必定是服装供应链生态的变革与突破。杭派服饰产业园构建了数字化产销综合体和智能制造样板、智能设备共享、直播电商供应、共享版房研发、面辅料集采、订单协同运营、时尚品牌发布、成品物流云仓、智慧管理服务九大中心，能有效帮助企业降低成本、接订单、提效能、增利润、扩影响，护航产业优化升级。

目前，杭派服饰产业园内签约入驻的时尚产业企业超200家，均来自杭州四季青服装市场群、乔司、九堡以及北京、天津等地，其中自产自销品牌服装企业就有上百家，不乏千娜利、墨写、GUC、蒙蝶等知名服装企业；吸引全球缝纫机销量第一的杰克、柔性供应链服务商辅料易入园设立了专营店，配备集中蒸汽供汽，从服装智造设备、原料现货供应、安全低成本生产等方面为企业进行快速响应、垂直服务。目前园区服装工厂面积40万平方米，配套商业面积15万平方米，宿舍公寓4000套，已入住员工超1万人。周厅坚信，随着越来越多时尚品牌入驻，杭派服饰产业园必将成为杭



派服饰产业迁移的首选地和全产业链的服饰制造产业园。

### “创新”

创业难，守业更难。裹挟在中国经济从高速增长迈向高质量、产业结构深度调整和消费模式深刻变革的承压期接棒，更考验接棒者的韧性与智慧。周厅深知，从父亲手中接的是一份沉甸甸的责任，不仅要实现家族企业的有序传承，更要完成传统行业在新环境下的革新和突围。

“现在公司里的人都称我周总，称呼我父亲周董。”在周厅眼里，这样的称呼，更多意味着一种家族企业传承的自豪感，亦带有对自己开辟出一番崭新事业的希冀与期许。

经过在国外的学习和在物产中大历练，周厅想为杭派服饰产业园寻求一些改变。

他任公司总裁后，引进了一系列新思路、新方法。如今，在杭派服饰产业园，以手动为主的传统办公模式

被无纸化办公和线上审批流程取代，智能管理系统的上线，让整个园区实现了智能化、信息化、智慧化管理，过去需要经过多个人手才能了解的数据，现已能够随时跟踪查询。此外，像着眼于防患于未然的智慧消防，形式灵活多样的趣味团建、员工关怀等活动的开展，都起到了很好的效果。

中国服装产业的下一个十年在哪里？走老路到不了新地方。作为中国纺织品商业协会服装商贸专业委员会常务副会长，周厅深刻洞察到，传统服装市场都在走向迭代，企业正逐步进入垂直一体化园区时代，这对产业园区的运营提出了更高要求。他将以往的单纯招商改变为园区整体运营，通过赋能商户和强化全链条式服务，锻造了核心竞争力，增强了客户的粘性。“我相信只要让商户在我们园区能够得到便利，能够赚到钱，他们是不会走的。”

以即将投入使用的杭派服饰产业园的四期新建项目——杭派时尚中



心为例，总投资4.5亿元的该项目由1#、2#两栋写字楼和3#—10#八幢单体建筑组成。目前，杭派时尚中心3—5楼独立产权服装工厂已基本完成招商，吸引了千野美子、多芮等一批优质时尚企业入驻。1—2楼的产权商业将打造园区核心商业配套，沿河临街的餐饮铺配套了750多个停车位，下车即入铺、出门即是沿河景观带，满足餐饮等多种业态经营需求。

### “憧憬”

“2023年的目标是杭派服饰五期项目征地并顺利开工建设”，周厅说，杭派五期项目对园区至关重要。项目位于园区西南角，规划占地面积100亩，建筑面积30万平方米。将设置园区地标性百米建筑物，引进星级酒店、总部办公群体、品牌服饰供应链、电商直播机构、设计研发打扮工作室等业态，与现有园区融为一体，完善配套，

该项目竣工后，园区的总建筑面积将达到100万平方米，全产业链智造时尚商贸园区的规划将落地实现。

“未来五年内，杭派能满足至少1500家核心工厂与协作工厂的订单需求。”周厅说，产业园的服装订单池包含京东、唯品会、淘宝、拼多多等电商，抖音、快手等供应链厂家直播，四季青、濮院等市场，伊芙丽、森马等品牌，还有SHEIN、TIKTOK等跨境订单。目前，园区拥有核心工厂池300家。

在周厅看来，通过对整个时尚产业链条发展模式的认知和体悟，打造以“杭派”为IP，可容纳3—4万人的时尚快反小镇，帮助传统服装企业走上转型升级之路，上下游产业链得到集聚和培育，带动整个杭派女装乃至园区周边纺织服装业高质量发展，从而重构长三角服装产业生态圈。

生于杭长于杭的周厅始终将自己定位为“诸商”，他坦言最崇拜的企

业家就是诸商代表之一的父亲周尚华，自己身上也更像诸商的风格，“认准了一件事情，就要一门心思、排除万难做下去。在这个过程中，一定要全力以赴去把它做好。”

### 【周厅近年荣誉：

2019年度 服务业发展龙头企业(长安镇高新区)

2020年度 服务业发展龙头企业(长安镇高新区)

2020年度 企业社会责任奖(长安镇高新区)

2020年度“东西部协作，脱贫攻坚”行动奖、“抗疫”捐赠爱心奖(海宁慈善总会)

2021年度 有效投资贡献奖(长安镇高新区)

2021年度“创业创新浙商”经典案例(浙商研究会)

2022年度 海宁市“最美新阶层人士”(海宁市委统战部)】



杭派服饰产业园实景航拍图





# “潮起浙商 相携致远”

## —— 2023 浙商（春季）论坛暨中国商帮文化论坛 在杭举行

4月15日，由杭州市钱塘区人民政府、浙江省浙商研究会联合主办，以“弄潮儿精神与地瓜经济”为主题的2023浙商（春季）论坛暨中国商帮文化论坛在杭州市钱塘区顺利举行。浙江省社科联党组成员、副主席徐健，杭州钱塘新区党工委副书记、区委书记金承涛出席并致辞。钱塘区委常委、统战部部长周伟东，钱塘新区管委会副主任、副区长施峰，省商务厅投资促进处处长殷立峰，省社科联社团处处长郁兴超，以及钱塘区相关部门负责人、外地商帮代表、浙商企业代表、专家学者以及媒体记者150余人参与此次活动。

2023年是全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，是浙江“八八战略”实施20周年。浙商作为浙江发展的生力军，在谱写中国式现代化浙江篇章的新征程上，该如何发扬“弄潮儿”精神，探索新时期浙商产业路径和战略选择？与会专家学者与企业代表汇聚论坛，围绕主题进行了深入的探讨交流，碰撞出了思想火花，一场激烈的头脑风暴顺势掀起。

### 大咖云集

### 论道浙江民营经济的发展

在今年浙江省委“新春第一会”上，深入实施“八八战略”，强力推

进创新深化、改革攻坚、开放提升，其中提出实施“地瓜经济”提能升级“一号开放工程”，打造更具韧性、活力、竞争力的“地瓜经济”，让地瓜的藤蔓伸向四面八方、全球各地。“升级版‘地瓜经济’，为浙商未来的布局指明了方向和路径。”

浙江省政府咨询委员会学术委副主任、首席专家刘亭发表《“地瓜经济”的实质与新境界》为题的讲话，他表示，“地瓜的藤蔓向四面八方延伸，为的是汲取更多的阳光、雨露和养分，但它的块茎始终是在根基部。藤蔓的延伸扩张也让块茎长得更加粗壮硕大。我们的企业主动走出去，并非资金外流、企业外迁，而是在更大范围内配置资源、在更大空间实现更

大发展的需要，也就是说‘地瓜经济’是浙江创新形成的一种扎根本土、内外开放，‘光合作用’的开放型经济发展模式。”

主题论坛上，双枪科技股份有限公司董事长郑承烈表示，双枪科技始终把科技创新放在企业稳健长远发展的显著位置，从新材料的研发到自动化智能生产，双枪不断加大技术研发的投入，就是要打破人们对于筷子的传统印象，赋予自己产品更多的科技含量和文化内涵。在谈及地瓜经济如何助力浙商勇立潮头的问题时，“地瓜经济是一种开放式经济，发展地瓜经济就是要把企业发展的触角延伸到全球各地去，进而再反哺企业在浙江大地上的根茎”，郑承烈说道。



企业家对话现场

此外，中策橡胶集团股份有限公司董事长沈金荣、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、新大陆数字技术股份有限公司首席战略官丁朝杰、浙江朗佑控股有限公司董事长何勇围绕民营企业弘扬“弄潮儿精神”、企业家精神和工匠精神、积极参与国家重大战略和科技创新、发展数字经济、实现绿色发展等进行了主题演讲。

### 圆桌对话

#### 聚焦弄潮儿精神与“地瓜经济”

在浙商研究会副会长王曙光主持的企业家交流对话环节，浙江省物联网产业协会副理事长兼秘书长纪卫平、中设科欣设计集团有限公司董事长陈云峰、上海宜思乐教育科技有限公司董事长胡洁、浙江神行旅游集团总裁张神贤、浙江西子航空工业集团有限公司总经理田平风、三花控股集团有限公司总经理周思鹏等企业家圆桌对话，围绕发扬“弄潮儿”精神、发展“地瓜经济”各抒己见，并结合各自企业经历畅谈体会，共话新时期浙商发展良策。

论坛上，浙江省物联网产业协会副理事长兼秘书长纪卫平表示，“面对着如今经济下行压力大，人口红利逐渐消失，劳动力成本不断上涨，制造业逐渐向外迁徙，产业面临空心化的环境背景下，发展‘地瓜经济’的关键是着力推进企业的高质量发展。”

浙江西子航空工业集团有限公司田平风则表示该公司是在“水泥地上种地瓜”，他用四个词总结了高端制造业该如何应对高质量发展，分别是



“中国商帮 钱塘论坛”会址揭牌仪式



先进会员颁奖现场合影 1

“对外”“对内”“守正”“创新”。

“对外”西子航空亟需撕掉“低成本”的标签，实现跨区域的全球合作；“对内”需要深耕专业领域，坚持走智能化、绿色化发展道路。“守正”则要求时不时翻一翻“地瓜”，专注于主业赛道并不断深耕。“创新”体现在对生产要素的更深度、更灵活的应用，西子航空将“零碳”概念引入到生产过程中，实现零碳工厂与高端制造业

的结合。

三花控股集团有限公司可谓是典型的“地瓜经济”模式。总经理周思鹏表示，回溯公司的发展历程，最初的“走出去”是通过设立营销所“走出去”，进而将客户需求带回来。随后又通过成立海外工厂实现进一步的“走出去”，开拓海外客源市场。多年来，三花控股始终明确科技创新方向和研发主赛道，在赛道的宽度和厚度上实



先进会员颁奖现场合影 2



先进会员颁奖现场合影 3

现一定程度的积累。

## “商”定大势

### 民营经济的春天还会远吗？

4月14日晚，20多位商帮代表齐聚钱塘湖畔，在举行的商帮文化沙龙活动中探讨与思考，在这个万物竞发的春天，民营经济能不能迎来又一春？民营企业的出路在何方？浙江省浙商研究会常务副会长徐王婴表示，过去

跌宕起伏的一年可以用三个关键词总结，分别是“通缩”“衰退”“复苏”。在这个环境背景下，民营企业家们该如何走出一片新的天地？当晚，各大商帮代表一齐叙友谊、谋发展、话未来……

浙江省江西商会秘书长吴猛表示，地瓜“给点阳光就灿烂，给点雨水就生长”的生长属性和民营企业家“星星之火可有燎原之势”的草根性颇有

相似之处，面对当前内忧外患的形势，民营企业首要学习地瓜顽强的生命力，扩大“番薯地的面积”，企业家要通过深刻领会“地瓜经济”的深刻内涵，打造抵御未来风险的能力。

论坛举办当天，来自浙商、闽商、川商、桂商等商帮代表先后发言，纵论新时期商帮文化和商帮精神的传承与发展。安徽共生物流科技公司董事长卢立新博士代表全体与会者宣读了《2023中国商帮杭州宣言》。该宣言以“四千精神筑商道，创业创新谋新篇；诚信担当铸商魂，共创共富领先风。”二十八个字为现代商帮二次创业与时俱进的自励格言。

浙江省四川商会会长何勇发表题为《开放包容 弄潮之江》的主题演讲，内容从“开放包容是商业生态的最佳土壤、敢拼敢闯是弄潮之江的最强动能、让人心安是地瓜经济的最大磁场”三个层面阐述了川商和新浙商视角下的弄潮儿经济。

活动期间，举行了“中国商帮 钱塘论坛”会址揭牌仪式。在各大商帮代表共同见证下，杭州钱塘区委常委、统战部部长周伟东和浙江省浙商研究会常务副会长徐王婴为“中国商帮 钱塘论坛”会址揭牌。

此外，与会代表还走进浙江西子航空工业有限公司、顾家全屋定制生产研发基地参观考察，近距离感受钱塘智造的魅力和钱塘区强劲的发展势头。杭州市钱塘区商务局局长陈静介绍了钱塘区的发展概况、投资优势和招商政策，热忱欢迎企业家们走进钱塘、关注钱塘，到活力钱塘投资兴业、共谋发展。[7](#)



## 2023 中国商帮宣言

四千精神筑商道， 创新创业谋新篇；

诚信担当铸商魂， 共创共富领先风。

钱塘自古繁华，为有商脉流长；改革春风化雨，星火已然燎原。

2023年4月，“中国商帮·文化论坛暨2023浙商（春季·钱塘）论坛”于杭州钱塘江畔，再举商帮文化旗帜。

值此全面贯彻落实党的二十大精神开局之年，中国现代商帮代表结盟钱塘、坐论商道。全体与会者共识“四千精神筑商道，创新创业谋新篇；诚信担当铸商魂，共创共富领先风。”28个字之深意。愿以此为现代商帮二次创业与时俱进的自励格言，并身体力行。

后疫情时代，世界风云变幻、全球经济面临衰退挑战，中国经济正开启艰难的复苏之旅，外部环境和内部形势都充满风险与挑战，现代商帮唯有抱团创新、合力突破方能攻坚克难，共渡商海。

为此，现代商帮将秉承“四千精神”，咬定青山、立足创业，以创新不止、创业不息的精神，全力开启创新驱动新引擎，努力在创新创业中实现“二次腾飞”，勇做转型升级的引领者，创新发展的探索者，“义行天下”的践行者。

中国商帮不仅是财富创造者，更是共富参与者。在推动经济高质量发展、构建现代产业新体系的道路上，现代商帮将秉承“诚信”、“戒欺”、“利他”之商道；以更和谐绿色经济，更规范的商业准则，更负责的产业报国打造企业竞争力；“做久”、“做强”，“做精”、“做优”企业。

沧海扬帆，九万里风鹏正举。现代商帮不仅拥有“野火烧不尽，春风吹又生”的草根精神；更有创新能力和科技精神；在科技精神之外，还有人文情怀与智慧境界。

如是，中国商帮当“强精神”、“尚文化”、“崇科技”，“勇创新”、“守诚信”、“重担当”，为中国经济高质量发展矢志努力、砥砺前行、勇立潮头、再创辉煌。

全体与会者 2023年4月15日于中国杭州钱塘。7



# 2022 年度贡献奖获奖名单

(按姓氏笔画排序)

姓名	单位及职务	姓名	单位及职务
马水芹	浙江鸿鼎钢结构工程有限公司董事长	季学文	上上德盛集团有限公司董事长
王一平	浙江国立控股有限公司董事长	季惠君	舟山良海粮油有限公司董事长
王云富	东港工贸集团有限公司董事长	金昊	杭州御梦科技发展有限公司创始人兼董事长
王少华	浙江燊都建设有限公司监事长	金建英	杭州康韵生物科技股份有限公司董事长
王从杰	上海宝临输配电工程有限公司董事长	周立钢	杭州博乐工业设计股份有限公司 董事长
王江林	恒林家居股份有限公司董事长	周尚华	浙江天和典尚实业集团有限公司董事长
王灵平	浙江鑫湖律师事务所主任	周勇	青田罗萨露拉商贸有限公司董事长
毛灵见	浙江利群律师事务所主任	郑燕明	杭州弘扬科技有限公司董事长
冯开红	上海普世万联律师事务所律师	姜爱芹	杭州龙冠实业有限公司总经理
朱军岷	杭州朱炳仁文化艺术有限公司董事长	宣跃香	杭州鼎香餐饮管理服务服务有限公司董事长
任丹宇	杭州皮球网络科技有限责任公司董事长	祝百昌	杭州龙井茶业集团有限公司董事长
孙连清	嘉兴市燃气集团股份有限公司董事长	顾鹤鸣	浙江雷丹科技有限公司董事长
李方平	浙江诺尔康神经电子科技股份有限公司董事长	徐大龙	杭州滨江市政园林工程有限公司董事长
李慧	高博技术与战略研究所(杭州)有限公司董事长	徐幼霖	杭州华商糖业烟酒有限公司董事长
吴光洪	杭州市园林绿化股份有限公司董事长	徐荣培	杭州特美刻实业有限公司董事长
吴圳超	浙江华孚网链投资管理有限公司总经理	高留根	杭州华缔集团有限公司董事长
何小安	浙江开元物业管理股份有限公司医院物业事业部总经理	商若云	浙江帅丰电器股份有限公司董事长
何斌	杭州爱尔眼科医院有限公司 CEO	章鹏飞	现代联合集团董事长
应儿	浙江阿波罗摩托车制造有限公司董事长	隋俊华	浙江新友控股有限公司董事长
沈子恒	杭州奥立达电梯有限公司董事长	董克俊	杭州壹玖贸易有限公司董事长
张伯良	杭州泛亚卫浴股份有限公司董事长	傅丽	蓝城控股有限公司副总裁
张宗华	浙江巍翔科技集团有限公司董事长	谢宏	贝因美股份有限公司董事局主席
张荣丽	上海兆康通信设备工程有限公司董事长	瞿振军	杭州启明医疗器械股份有限公司总经理
陈水仁	杭州康乐生物制品有限公司董事长	虞炳泉	浙江红鹰集团股份有限公司董事长
陈云峰	中设科欣设计集团有限公司董事长	蔡节	杭州坤泽实业股份有限公司董事长
林祈陶	浙江澳林控股集团有限公司总裁	蔡国庆	上海兰迪(温州)律师事务所区域管委会主任
卓永岳	浙江绿康医养集团股份有限公司董事长	潘爱芳	力高控股集团有限公司总经理
罗招德	绍兴市天涯实业有限公司董事长	薛一飞	杭州新飞天酒类销售有限公司董事长

## 2022 年度优秀单位获奖名单

( 按单位名称首字笔画排序 )

单位	单位
上海典途商务咨询事务所	金华市联城百货贸易有限公司
上海敏诚善律师事务所	桐庐孙俞口腔门诊部有限公司
上海路长实业有限公司	浙江中格律师事务所
上海旗翔商务信息咨询有限公司	浙江宁波北斗星风险管理服务有限公司
上海墨盾智能科技有限公司	浙江百算信息技术有限公司
双冠控股集团有限公司	浙江创邻科技有限公司
杭州王星记扇业有限公司	浙江宏诚工程咨询管理有限公司
杭州车无喧科技有限公司	浙江欣悦医疗器械有限公司
杭州中显科技有限公司	浙江科通数艺科技有限公司
杭州贝嘟科技有限公司	浙江保禄包装科技股份有限公司
杭州东仁堂医药零售连锁有限公司	浙江美格机械股份有限公司
杭州华地土地规划设计咨询有限公司	浙江健牌机械科技有限公司
杭州向正科技有限公司	浙江唐诗之路乡村供应链有限公司
杭州良济和风起中医门诊部有限公司	浙江菜根科技产业发展有限公司
杭州国辰机器人科技有限公司	浙江康特生物科技有限公司
杭州响指家居科技有限公司	浙江楚沅生物科技有限公司
杭州皇饭儿王润兴酒楼有限公司	浙江磐安神行旅游开发股份有限公司
杭州素业茶叶研究院	乾民康晟健康管理(上海)有限公司
杭州浙企智库有限公司	铭品电缆集团股份有限公司
杭州浩途企业管理咨询有限公司	蓝天下(浙江)传媒集团有限公司
杭州量知数据科技有限公司	

## 2022 年度工作积极分子获奖名单

( 按姓氏笔画排序 )

姓名	姓名
卢恩伟	夏生祥
刘伟华	黄莺
张文焕	魏移新
张朕雄	



## 2022 年度优秀会员获奖名单

(按姓氏笔画排序)

姓名	单位及职务	姓名	单位及职务
王昕晖	上海市锦天城律师事务所合伙人	范建东	浙江方格药业有限公司总经理
史俊明	北京大成(上海)律师事务所高级合伙人	林春	杭州梅红文化创意有限公司总经理
朱重庆	浙江航民实业集团有限公司董事长	周少建	上海翔晨信息科技有限公司执行董事
朱颖	浙江经贸职业技术学院公共教学部党总支书记	侯幼轩	中遂鹿实业(上海)有限公司董事长
刘伽彤	上海交通旅行社有限公司总经理	顾昀晖	浙江爱闻格环保科技有限公司董事长
华艺珺	江山消火火数字消防科技有限公司总经理	徐丽华	杭州山外山菜馆有限公司董事长
吴新光	浙江卓求传动科技有限公司董事长	徐建进	上海上备工业设备有限公司董事长
何同安	杭州国美数码科技有限公司总经理	高慧	非亚(上海)文化传播有限公司董事长
应小军	浙江佑平律师事务所创始人/主任	黄洪霞	浙江省成套工程有限公司董事长
宋建华	上海明熙投资管理有限公司执行董事	章旭烽	绍兴中旭环保科技有限公司总经理
宋绮辛	杭州万向职业技术学院工商管理系系主任	蒋有水	浙江中得农业集团有限公司董事长
张保国	杭州智见控股集团有限公司总经理	蒋镛斋	上海镛斋网络科技有限公司总经理
陈建江	深圳华潮创意科技有限公司董事长	蔡一平	杭州一平汽车服务有限公司董事长

## 2022 年度先进会员获奖名单

(按姓氏笔画排序)

姓名	单位及职务	姓名	单位及职务
王纯	上海西美会议展览有限公司董事长	杨树材	杭州拓必优科技咨询有限公司 CEO
王孟挺	浙江挺盛环境工程设备有限公司总经理	何泉忠	浙江武义明招印业有限公司总经理
方佳	杭州易卖喜网络科技有限公司总经理	陈根兴	武义印象熟溪酒店有限公司董事长
包兴伟	杭州九曲红梅茶业有限公司总经理	黄东	上海筑业律师事务所主任
冯登华	浙江鉴湖海外才智开发有限公司总经理	蒋学忠	杭州全知道网络科技有限公司董事长
严月华	杭州环申包装新材料股份有限公司总经理	詹必建	杭州彩条影视科技有限公司董事长
李晓燕	浙江德道食品有限公司总经理	廖红林	杭州梦琳文化艺术有限公司总经理
杨征东	上海申同律师事务所合伙人		

# 大潮起之江——“八八战略”20年 浙商之路主题展暨学术研讨会举行



民营经济是浙江经济最大的特色优势，浙商是浙江的宝贵财富。2023年是浙江省决策部署“八八战略”20周年，也是中国改革开放45周年。浙江省正在加快推进实施“两个先行”，承担为全国层面实现中国式现代化先行探路的历史重任。在这样一个时间节点上，回顾浙江民营经济发展之路，传承弘扬浙商创业精神，对于新时代浙江经济继续走在前列和浙商群体的可持续发展，具有重要的理论价值和现实意义。

为更好地传承创新继往开来，由浙江工商大学、浙江省工商联、浙商总会、浙江省侨联、浙江省社科联等指导，浙江工商大学浙商研究院、浙

商博物馆主办，浙江省统一战线理论研究会、浙江省浙商研究会等协办的“八八战略”20年浙商之路主题展暨学术研讨会，6月16日在浙商博物馆举行。

“八八战略”20年浙商之路主题展同时开展，由主办单位代表、浙商代表等与会嘉宾共同揭幕（见上图），从左至右分别为：浙江工商大学副校长、党委委员陈衍泰，贝达药业董事长、第十四届全国政协委员、浙江省侨联副主席丁列明，中国民营经济研究会常务副会长兼秘书长、全国工商联原副秘书长王忠明，浙江省工商联主席、省商会会长、富通集团董事长王建沂，浙江工商大学浙商研究院（中国华商

研究院）院长、浙江工商大学原校长陈寿灿，浙江省工商联副主席，浙商总会党委书记、副会长、秘书长吕晓峰。

主题展由两大部分内容组成，一是展示改革开放45年来浙江民营经济和浙商群体的标志性事件（以编年体呈现），重点是“八八战略”20年来浙江民营经济“两个健康”的总体脉络；二是选取数十家代表性浙江企业，分别列出20年间营收就业等主要经济指标的对比。直观展现20年来，浙江始终坚持“两个毫不动摇”，依法平等保护民营企业产权和企业家权益，着力破除制约民营企业发展的各种壁垒，推动民营经济再创新辉煌、实现新飞跃的成就。

浙江工商大学党委委员、副校长陈衍泰代表主办方致辞。他在致辞中说，在中国民企500强排行榜上，浙商连续25年蝉联全国第一。改革开放40年中央统战部、全国工商联表彰的“杰出民营企业家”，浙商上榜人数位居全国各省市前列。浙江民营企业和浙商群体，是中国民营经济“两个健康”的典范。陈衍泰指出，浙江工商大学及其主办的浙商研究院和浙商博物馆，将结合主题教育契机，以卓越大学建设为契机，进一步聚焦资源和方向，彰显特色和优势，在浙江省新时代“两个先行”历史进程中，为促进经济高质量发展作出更大贡献。



第十二届浙江省政协副主席周国辉作视频讲话，我们都是“八八战略”的实践者、受益者、见证者，对此特别感同身受。民营经济是浙江最大的特色，浙商群体是浙江最宝贵的创新要素，浙商是“八八战略”重要的实践者、亲历者，也是得益者。未来还要继续深悟新思想，续写“八八战略”新篇章，浙江省委提出的“三个一号工程”，深意就在其中。

传化集团董事长，浙江省政协第九届、第十届副主席，全国工商联原副主席徐冠巨作视频讲话指出，“八八战略”打开了浙江民营经济高质量的新通道，也赋予了传化持续发展的不懈动力，“八八战略”的第一条是发展浙江的体制和机制优势，很重要的一点就是要发展浙江的民营经济，这一条是抓住了浙江经济发展的活力和本质，所以浙江经济有今天的发展。

浙江省工商联主席、省商会会长、富通集团董事长王建沂讲话指出，“八八战略”是引领浙江共同富裕和现代化的总纲领。“八八战略”是一个有机整体，相互联系、相互促进、相辅相成。在“八八战略”指引下，20年来浙江各项事业全面进步、整体提升，不断取得新的标志性成果，同时也为全国进行了先行先试的探索。

20年来，浙江始终坚持“两个毫不动摇”，依法平等保护民营企业产权和企业家权益，着力破除制约民营企业发展的各种壁垒，推动民营经济再创新辉煌、实现新飞跃。

王建沂认为，未来新征程，浙江省承担了以“两个先行”打造“重要窗口”的历史使命，继续以“八八战略”系统思想为指引，发展走在前列、探路探在先行，持续擦亮浙江原有金名片，特别是民营经济金名片，促进民营企业高质量发展。推动创新、改革、开放实现更大突破，谱写中国式现代化浙江篇章。

之后是专家主旨演讲环节，中国民营经济研究会常务副会长兼秘书长、全国工商联原副秘书长王忠明，浙江工商大学浙商研究院（中国华商研究院）院长陈寿灿，浙商发展研究院副院长，省委政策研究室原副主任郭占恒，分别以《从时代背景和全国先行探索看浙商发展20年》、《“八八战略”是浙商力量之源》和《“八八战略”：跨越时空的思想传承和行动指南》为

主题做主旨演讲。

在圆桌论坛上，由浙商研究院执行副院长、浙商博物馆馆长杨轶清主持，贝达药业董事长、第十四届全国政协委员、浙江省侨联副主席丁列明，菲达集团董事长、中国环保机械行业协会理事长、浙江省特级专家舒英钢，山西省工商联（总商会）副会长、山西省浙江企业联合会会长、山西浙资集团有限公司董事长彭衍吾，天通控股集团副董事长兼总裁、嘉兴市青企协会会长、上海市嘉兴商会联席会长潘正强，坤泽实业董事长，杭州市工商联副主席、杭州市新生代企业家联谊会副会长蔡节等，围绕“薪火相传”接续“八八战略”的精神力量进行了深入探讨。

“八八战略”20年浙商之路主题展揭幕，还举行了全国巡回展启动仪式。辽宁、山东、山西、新疆、福建以及龙游等省内外浙江商会负责人来到现场接过巡回展旗，将结合当地浙商内容分别在各地举办巡展和相关主题活动。



# “诗画浙江 文化浙商”沙龙 促文艺界和浙商携手发展

◎文/甘小茹

6月3日,以“诗画浙江 文化浙商”为主题,“诗书画—浙商融合发展沙龙”在杭州西湖之畔的懒墅庭院举行。活动由浙江省诗词与楹联学会等主办,浙商研究会新经济专委会支持,浙商研究会常务理事单位杭州墨庐文化等承办,浙商研究会理事、懒墅庭院主理人尹玲玲主持,近20名青年浙商以及文艺界专家参会。

“了解篆书、背临篆字、确定风格,这是我学习篆书经历的三个过程。”浙江省诗词与楹联学会副会长、书法家朱庆文做了《我的篆书历程》主题分享。朱庆文讲述了自身学习篆书经历和心得,讲解了汉字发展的过程和背后的文化,展示了自己临摹的《小戎诗册》、《散氏盘》、《张迁碑》等书法作品。他认为,临摹不仅是临相,更要临意。练习书法是一个修身养性的过程,让人学会沉淀。谈到书法对自己的意义,朱庆文讲道,“‘心灵自在’是人生追求的最高境界,与书法为伴让我渐臻佳境。”

墨庐文化董事长、书画家吴思源分享了“绘画与空间景观的布置”。在他看来,一幅装饰画挂得好不好,对整个空间的美感至关重要。“选好风格后,挂画要对称,但又不完全对称。如果要挂几幅高矮、大小不同的画,可以采取‘山’字形挂法,即高个中间站,矮子两边排。”



会上,有企业家提出如果挂画大小不一,应该采用什么方法。吴思源说:“可以用‘众星拱月法’,即中间确定一幅较大的主图,旁边的小画幅围绕中间的主图展开。”

茶歇之余,懒墅主理人尹玲玲带领大家参观懒墅庭院,介绍墙壁上悬挂的书法以及绘画作品。西泠印社理事郭超英先生的书法作品“懒墅疏影”、国家一级美术师、江南书画院院长宋柏松先生的墨宝“懒墅庭院”、原浙江日报副总编辑傅通先先生所书“玲珑情怀”、国家一级美术师花鸟女画家邢鸽平的国画佳作“鸡冠花”、油画家谢洪的油画《斯嘉丽》……整个空间名家书画荟萃,而且在懒墅每一间客房都挂着一幅原创的以“懒”为主题的诗书法。

作为一名民宿业者,也是文艺爱好者、资深媒体人,尹玲玲让“懒墅”

成为了“浙商”+“文艺”融合的范例;企业家们就文艺与浙商如何融合发展各抒己见。期间,还对两位老师的作品进行了展示、分享解读并开展了小型的艺术拍卖。

主办方介绍,“诗书画—浙商融合发展沙龙”,旨在“诗画浙江”背景下,实现文艺界与企业界的融合,促进“文化浙商”发展,推动文艺产业化。2022年11月,第四届浙商青云榜大会上,“文艺界和浙商界融合发展”成为了一大主题。本次活动应运而生,之后将持续开展沙龙,携“诗书画”文艺家走进更多优秀浙商企业,推动“文化浙商”发展。

“这场活动是友人的雅集,也是产业的对接;是情感的交流,也是思维的碰撞。”浙商研究会新经济专委会副会长兼秘书长、中国网数字经济频道主任卢恩伟倡导,推动文艺界与浙商互相赋能、携手共进。7



## “浙商看浙商”主题沙龙 走进良相智能

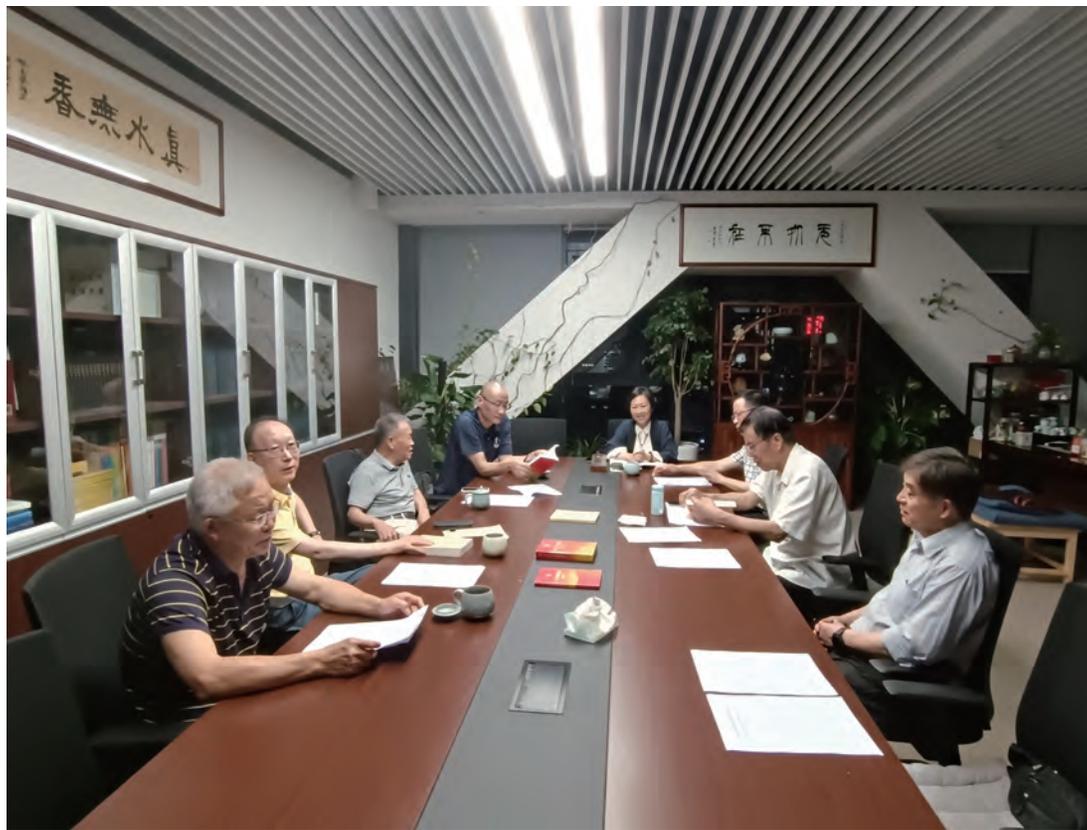
5月19日,以“汇眼看浙商 丰收在良相”为主题的浙商看浙商主题沙龙在上海良相智能化工程有限公司(以下简称“良相智能”)如期举办,来自《共同路 浙商在践行》的部分作者应邀参加笔会并观摩良相公司智能化设备实验室,了解其企业发展史及资源配置

相关情况。与会作者、企业家围绕写作思路、共富对象、读者对象等作了交流发言,围绕共同富裕的话题进行了恳谈。交流晚餐后还组织了羽毛球训练活动。

在《共富路 浙商在践行》一书行将付梓之际,浙商研究会副秘书长、

上海分会副会长兼秘书长魏移新感慨良多,他与各位企业家展开深入交流,并寄望这本书,带着诸位浙商的思索与心血,能够贡献出一丝光芒,带给浙商更多启益,让企业更好地前行;也藉此期待吸引越来越多的同仁一起,共同探索和推进共富之路。





## 浙商研究会功能型党支部 组织专题学习会

浙江省浙商研究会功能型党支部于5月29日晚在本会党员活动室召开了《学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育》专题学习交流会，会议由支部书记徐王婴主持，各支部成员参加。

根据浙社科联社党【2023】1号文件《浙江省社科联业务主管社会组织开展学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育工作方案》的精神，首先学习了习近平总书记在学习贯彻习近平新时代中

国特色社会主义思想主题教育工作会议上的重要讲话精神。与会者表示，要全面学习领会习近平新时代中国特色社会主义思想的科学体系、精髓要义、实践要求，做到整体把握、融会贯通，要将其转化为坚定理想、锤炼党性和指导实践、推动工作的强大力量，在新征程上创造新的历史伟业。

会议还学习讨论了习近平在广东、河北、陕西考察时讲话精神，与会成员一致认为：要深入学习贯彻习近平

总书记重要讲话精神，坚定捍卫“两个确立”、坚决做到“两个维护”，紧跟总书记、奋进新征程、建功新时代，为深入实施“八八战略”，以“两个先行”打造“重要窗口”，奋力谱写中国式现代化浙江篇章注入更加强劲的动力，朝着强国建设、民族复兴目标勇毅前行、不断迈进。

结合学习体会，会议讨论并确定了以《赓续浙商“四千”精神，以党建推进浙商新发展》为主题的2023浙商（夏季）论坛活动方案。



## 中央党校（国家行政学院）调研组来航民考察调研



6月11日，中共中央党校（国家行政学院）调研组一行11人，在经济学教研部副主任曹立带领下莅临萧山区瓜沥镇航民村，就全面推进乡村现代化开展

调研并座谈。浙江省委党校经济学教研部主任王祖强、杭州市委党校副校长夏效民、党校萧山分校常务副校长顾华铭和瓜沥镇领导俞丽娜、冯晓娜等陪同。

调研组一行参观了航民集团展示厅，考察了航民百泰首饰、村庄建设等，并座谈交流。航民集团党委书记、董事长朱重庆向中央党校（国家行政学院）调研组莅临航民表示热烈欢迎，并全面介绍了航民深耕实业、做大做强工业企业的创新发展历程，围绕经济发展、党的建设、普惠民生、村庄治理等方面介绍了具体的特色做法。

调研组对航民四十多年坚持发展集体经济、走共富之路的定力表示非常赞赏，表示将对航民的共同富裕经验进行案例教学开发，进一步总结推广浙江“千万工程”经验，切实把蕴含其中的理念和方法转化为贯彻新发展理念、加快城乡融合发展、全面推进乡村振兴的具体行动。

## 千年舟集团与浙江农林大学林工学科开展党建共建活动



6月14日下午，浙江农林大学化学与材料工程学院林业工程学科第二党支部与千年舟新材科技集团股份有限公司服务链党支部在千年舟集团总部开展

共建活动。双方党支部党员代表、学生党员与学生代表80余人出席活动。

会上，首先签订了校企党支部党建联建协议，双方聚焦人才培养和实

际需求，有效整合党建、人力、文化、信息、阵地等资源优势，积极拓展基层党组织功能，推动党建统领的产教研学一体化合作。

协议签订后，双方就党建工作情况开展交流座谈会议。千年舟集团针对人才需求、市场创新、行业标准等热点问题展开深入讨论。双方约定，未来将以党建为引领，从产业研究、学生实践、人才培养等多方向展开深度合作，建立稳定、紧密的战略合作关系。

会议结束后，支部成员带领学生参观了千年舟党建活动走廊与集团园区。

## 均瑶集团：擂台拼高低 实力来展现

5月19日，均瑶集团“党员工作室”优秀案例评选会召开。来自均瑶集团系统的10个“党员工作室”参加了决赛阶段的展示评比。

评委团由上海市社会工作党委基层党建处原处长、市组调研员童强，人民网上海频道负责人、上海分公司总经理金煜纯，徐汇区枫林街道党工委副书记、社区党委书记张永航，徐汇区委组织部组织二科（党建工作协调科）科长朱晨曦，均瑶集团党委副书记、爱建集团党委书记范永进，均瑶集团党委副书记、吉祥航空总裁赵宏亮等六人组成。

本次评选会历时近2个月，集团各二级党委通过内部选拔从49个“党员工作室”中筛选出26个进入初赛，评委再从中选拔出10个进入决赛，并通过“视频展示、现场答辩、评委打分”三个环节一决高下。童强和金煜纯进



行了点评指导。

均瑶集团党委书记陈理指出，“党员工作室”经过9年的锤炼，党员奉献示范，服务精准到位，企业健康发展，培养了一大批优秀的领衔人和成员，解决了企业众多急难险重问题。“党员工作室”实践对班组建设、队伍建

设和党员能力建设既是推动也是考验，对非公企业党建是一个突破和创新。各“党员工作室”要持续做好传帮带，发挥党员的先锋模范作用，集团党委也会给予指导与支持，同心协力，干出业绩，不断进步，服务社会、服务企业、服务党员、服务群众。✎

## 王星记党支部理论学习中心组开展专题学习会

5月29日，杭州王星记扇业有限公司党支部理论学习中心组开展5月份集中学习。会议由支部书记孙亚青主持，领导班子成员、支委委员参加。

会上，孙亚青领学第一议题：学习习近平总书记在二十届中央政治局第四次集体学习上的重要讲话，接着传达学习了习近平近期在广东考察时的重要讲话精神 and 关于“千万工程”和“浦江经验”重要批示精神，以及书籍《习近平著作选读》第一卷等。

会议强调，支部要坚持把开展主题教育作为当前的重要政治任务，坚持不懈用习近平新时代中国特色社会主义思想凝心铸魂，不断提高自身的政治判断力、政治领悟力、政治执行力。在“八八战略”实施20周年、“千万工程”实施20周年和“浦江经验”20周年的重要时点，习近平总书记对“千万工程”和“浦江经验”作出重要批示，充分体现了对浙江的高度重视和亲切关怀。

会议要求，广大党员干部要按照自己的学习计划认真开展自学，把学思践悟“千万工程”和“浦江经验”作为一体推进主题教育的重要内容，切实把习近平总书记重要讲话和指示精神转化为武装头脑、凝聚力量的思想武器和精神动力，运用到实际工作中，并坚持在干中学、在学中干，真正把马克思主义看家本领学到手，不断提高学习的“转化率”和“变现率”。✎

“不受资本市场的影响，不会为了追求短期规模以及市值而影响我们自己的战略和定位。我们会坚持长期主义，坚持自己的核心价值观。”

## 杨掌法：我们为何是行业“另类”

◎文 / 梁笑梅



“行业中有很多人认为我们是‘另类’。”4月20日，绿城服务集团有限公司（以下简称“绿城服务”）董事会主席杨掌法在接受记者专访时说。疫情三年，物业风口来临的时候，公司顶住了压力，不进行收并购，做好自己的基础服务。“在那段时间，我们显得与这个行业主流格格不入。”

很多物业企业在后疫情时代，因为大肆收并购而尝到“苦果”，低头做服务的绿城服务受到的影响并不大。

相对2021年的高速驰骋，2022年

物业行业低位运行。受关联房地产企业、市场等多重因素影响，2022年绝大部分上市物业企业的业绩报告普遍不太好看，绿城服务业也并不例外，面临成本上升利润率下降的问题。

“经过对2022年业绩的复盘，发现我们在成本管控这块做得确实不太好。”杨掌法说，2023年要全面地提升经营质量，尤其是加大应收款的收取，公司因此也成立了专案小组，做成了专题，对物业以及各专业公司的应收款的收取作为2023年的重点工作，加大成本管控，实现全面意向管理，

把物业服务 and 各项专业服务的成本模型进行全面的评估，实现收入、利润和现金流的均衡发展。

为了寻找破局之道，杨掌法在近期拜访了多家快递企业的负责人。从他们的运营模式中杨掌法找到了一些“灵感”。“第一，在科技方面的应用。物业企业要进行数字化转型；第二，就是通过激励机制，如何让员工能快起来；第三，要应用现有的科技设备来提高工作效率。”

绿城服务对未来仍保持初心。

杨掌法认为，经过三年，整个经济形势、房地产形势处在下行的前提下，要将为更多人提供更好服务作为市场拓展的一个基本策略，将进一步地加大城市基层治理和民生工程以及生活配套业提供更多的服务。”

在杨掌法看来，物业行业至少3年到5年的时间才能够恢复到行业的正常水平。这期间，很多物业企业现在要解决各自的问题。

### “我们是市场化物业企业”

记者：疫情三年，在资本追捧下，物业企业掀起上市热潮。随着大量物业企业进入资本市场，这个行业似乎

陷入到了通过收并购优质的标的企业来支撑自身业绩高速增长的“怪圈”？

**杨掌法：**那个时候各个物业企业高歌猛进，无所不能。大多数上市物业企业都在试图通过收并购优质的标的企业来支撑自身业绩高速增长。很多物业企业通过 PE 倍数，收并购来快速扩张规模，提高自己的股价、市值。所谓风口来的时候猪都会飞，物业行业那个时候真是这样。那段时间我们对物业行业的发展是很担忧的。担忧的原因在于物业行业没有在认真做服务，一味追求市值以及规模。

**记者：**现在行业更加理性，不再是所谓风口来的时候猪都会飞的时代了。未来物业企业的关注重点是什么？

**杨掌法：**我觉得疫情这三年其实最大的变化是行业从不理性回归到了理性，回归到了这个行业的本源。这个本源就是以客户需求为中心。因为有需求才有这个行业的业务，才有服务的内容和产品。当大家都觉得现在物业行业越来越难做，我并不这样认为，我觉得这个行业更加容易做。诚然，疫情带来了一些困难，但也衍生了一些新的需求，我们要抓住需求提升内功。未来物业企业应该回归行业初心，不要再本末倒置。

**记者：**物业企业上市一度被认为是向关联房地产企业输血，也曾被当作房地产企业的现金“奶牛”。因此，物业行业风口不再的时候，这些物业企业遭受到了前所未有的“重创”，如何看待这些物业企业的破局之道？

**杨掌法：**我把上市物业企业分为三大类。第一类是央企旗下的物业企业，主要以保利物业、中海物业、华



润万象生活为代表。第二类是房地产企业旗下的物业企业，主要以碧桂园服务、恒大物业、融创服务为代表。第三类就是以绿城服务为代表的市场化物业企业。

其中，第二类企业就最容易受到关联房地产企业的影响。主要原因有两个方面，一是一些房地产企业自身难保，无法给予物业企业支持。二是大量收并购带来的商誉减值及无形资产减值，也给物业企业自身业绩带来了影响。因此，这些物业企业的破局之道有两条，一是物业行业重新回到风口，二是物业企业回归本源，但他们需要一段时间解决收并购带来的后遗症，因此还需要经历较长的一个过程。

### “降本增效”向快递行业取经

**记者：**2022 年业绩报告，大部分上市物企陷入增收不增利，我记得你们在业绩上说过，是收入增幅下降叠加成本上升，对你们的盈利状况带来了一定的影响。对于成本控制这块，

你们有什么好的方法？

**杨掌法：**我们去年对于成本这方面做得确实不够好。最初的想法是想通过员工薪酬来提高工作效率，那个时候我们把项目上所有基层员工全部进行加薪，平均增加了 9.8%。但换来的结果是成本上去了效率没有提高。因此，到了去年第三季度，我们发现是管理出了问题。从去年第四季度开始，我们把员工薪酬的提升和效率的提高，并一起来抓。还有一个特殊情况是，每年 12 月是收费的高峰期，但去年年底因为疫情放开，精准防疫，每天做核酸，物业收缴费反而降低了，这也给盈利带来了一定影响。因此，2023 年，绿城服务将加大成本控制，实行全面预算管理，对物业服务 and 各项专业服务的模型进行全面评估，实现收入、利润和现金流的均衡发展。

**记者：**你们在降低成本的同时，如何提高利润率？

**杨掌法：**一是通过管理。要通过粗放型管理转向精细化管理。二是要应用科学技术。其实我们这个行业利



润比较低，但其实人员的浪费也挺大的，用科学技术来提高我们的工作效率。三是要有好的机制。快递行业在这方面做得值得我们去学习。第一，他们在科技方面的应用。他们在通过数字化、信息化的转型来推动接单派单的准确和快速高效的应用，因为我们服务业也一样，例如一定要用信息化，数字化来做到为业主实时报修。第二，就是通过激励机制，如何让员工能快起来。第三，要应用现有的科技设备来提高工作效率。比如，我们减少了人力的投入，一些工作用扫地机器人来解决。不过，我们这个行业还有很大提升空间。

### 不受资本市场影响 坚持长期主义

记者：绿城服务收入主要来自物业服务、园区服务、咨询服务、科技

服务等四个业务板块。值得一提的是，科技服务的毛利率是四大业务中最高的，毛利率达到40.9%。未来，这四大业务会如何分布？

杨掌法：与其说是四大业务板块，详细来讲我们分为了八大专业公司。康养和教育这两条线还在全面摸索，前期投入爬坡会长一些，但这两块业务我认为从长远看一定是有商业模式的。借鉴汽车4S概念，我们成立了绿城房屋4S公司，专为业主家人解决房屋的“疑难杂症”，预计今年实现10亿元的收入。还有科技服务，我们主要做两块产品，一块就是物业服务系统转型，另一块是全域数字化，这也是浙江省政府一直在推的城市数字化建设。

记者：绿城服务预计2023年收入增速在20%~25%区间之内，核心经营利润增长在20%~25%，保持利润

跟收入的均衡增长。毛利率保持在16.5%~17.5%，全年新签项目合同保持在55亿元。你们通过哪些方式去实现这些指标？

杨掌法：2023年市场拓展的规模会达到60亿元。2023年会在维持前两年发展的基础上，更加注重市场拓展的质量，包括拓展的优质区域、优质城市和优质项目，公司不会以量取胜，更多还是围绕公司发展战略来进行市场拓展，聚焦到核心城市、核心客户当中，市场拓展坚持长期主义。

记者：从今年的业绩会上看出，大部分企业在谨慎对待收并购，你们对这块有什么计划和想法？

杨掌法：不受资本市场的影响，不会为了追求短期规模以及市值而影响我们自己的战略和定位。我们会坚持长期主义，坚持自己的核心价值观。

(原载中国房地产报) 7



横店集团以共创、共有、共富、共享为宗旨，践行“四共”理念，做最具社会责任心的企业——

## 横店筑梦 “影” 射未来

◎文 / 余伟忠

横店集团 48 年的创业奋斗史，是一部在国家改革开放政策指引下不断探索共同富裕的实践史。

以“多元化发展，专业化经营”为发展战略，现已成为具有核心竞争力、国际影响力的多元化、国际化、现代化的民营企业。秉持“多办企业多赚钱，多为百姓办好事”的初心，践行“四共”理念和“做最具社会责任心的企业”使命。以共创、共有、共富、共享为宗旨，产权共有，政企分开，社团主导，多轮驱动，使农业经济变为一、二、三产业协调发展的农村经济。用社团经济主导农村经济，用现代工业带动现代农业，不懈努力，积极探索，使横店农村产业变强、农民更富、农村更美，以影视文化产业带动地方发展，让产业“多面开花”，走出了一条以企业高质量发展带动农村共同富裕之路，成为共同富裕示范区的横店样本。

横店小镇，群山环绕，距离杭州 180 公里。曾经物质匮乏，山野荒芜，通过漫长的山路，方能进出横店。横店人多而土地少，人均可耕面积不足半亩。邻村老百姓调侃称：“抬头望见八面山，薄粥三餐度饥荒，有女不嫁横店郎。”这都是曾经对此地的真



实写照。然而，这里的农民一次又一次地起跑，直到数十年后成功摆脱了瘠薄的命运。1975 年以前，横店镇区总面积 39.7 平方公里，39 个行政村，2.4 万人，农民人均年收入仅 75 元，横店农民长期在贫困线上挣扎。1975 年，横店集团从创办丝厂起步，着力于轻纺针织企业的发展，积极扩散轻纺针织技术和产品，扶持农村和农户，促进了当地轻纺产业的繁荣，成就了横店既有的“针织一条街”。1989 年之后，又创办音响产业，带来了新的发展契机，数十家小作坊如今已经发展成了产值超过千万的规模企业。

当地农民凭着无尽的勤劳和智慧，在几十年的努力下，彻底改变了几千年来面朝黄土背朝天的命运。横店集团不仅有效地带动了当地经济的发展，还让大量农民转变身份，从而早日实现脱贫致富的目标。自上世纪 80 年代后期，横店集团开始推行“非高科技不上”的发展方针，逐步培育了磁性材料、医药等高科技产业，成就了“世

界磁都”“江南药谷”，如今整个东阳市已拥有 300 多家磁性材料企业。同时，集团也在发展高科技方面取得了显著成效，培育了多家上市公司和高新技术企业，拥有数十个国家级、省级创新平台和院士工作站。这些成就为横店集团未来的共同富裕提供了坚实的人才基础。如今的横店镇，城镇建设现代，居民安居乐业，环境优美，从“穷山村”蜕变成了繁荣幸福的“幸福城”。在这座城里，山环水绕，繁花似锦，这是现代横店的真实画卷。

横店集团立足文化自信探索发展影视文旅产业，带动兴旺第三产业，推动实现物质上的共同富裕、精神上的共同富裕。以电影《鸦片战争》建造广州街为契机，横店集团开始发展影视文化产业。近 30 年来，建成了 30 多个影视实景拍摄基地和 130 多个专业摄影棚，构建了国内最完整的影视文化产业链。现已吸引超过 1800 家影视企业入驻，接待剧组 3900 多个，共有 12.6 万名专业人员和演员在横店就



业创业，横店累计拍摄影视作品7万多部集，全国2/3的影视作品出自横店，大量知名影视剧在横店拍摄，成为影视主旋律、正能量、高品质作品的创作生产高地，“拿着剧本来，带着片子走”的梦想正在成为现实，因此横店被誉为“中国影视梦工厂”。

同时，集团也推动文化与旅游融合发展，累计接待游客2亿人次，全面带动了横店餐饮住宿、商贸服务等第三产业的繁荣发展，为农民增收拓宽了渠道。横店镇的民宿行业迎来旺季，假期期间客房预订情况持续乐观，比如拥有民宿客房732间的石水吉民宿，由于紧邻横店影视城梦幻谷度假区和秦王宫景区，吸引了大量游客，甚至出现满房的情况。横店区域民宿服务不仅注重经营，而且在服务上也不断创新。例如，民宿业者楼吉英精准捕捉国风文化盛行的机会，新增了汉服展示区，并提供穿戴汉服、化妆、摄影等服务，让游客能够在穿着汉服的情况下畅游景区。

目前，横店发展成为产业链完整、就业率接近100%的现代综合性旅游小镇，镇内农民人均收入提前18年达到小康水平，农民房屋出租年收入达4.38亿元，实现“家家开饭店，户户开宾馆，人人做演员”。

今日的横店，不仅成为浙江中部地区的经济中心，更成为人们向往的现代化生态城镇。横店集团不断推进乡村振兴和地方创生，持续为当地人民谋切实可行的利益，助力地方经济可持续发展。集团始终秉承“多办企业多赚钱，多为百姓办好事”的理念，致力于打造城乡一体、生态和谐、文

明宜居的横店。横店集团从基础设施建设、公共服务、城市风貌、社会福利、文化教育等多个领域着手，全力促进区域经济、教育、医疗、文化等多方面的全面进步。集团通过建设机场、医院、学校、文化、体育设施等，提高了横店的整体硬件设施水平，同时，还不断扶持发展文旅、影视产业等领域，促进当地规模经济的快速崛起，提升横店百姓的生活品质。集团建造15万吨的自来水厂、日处理能力8万吨的污水处理厂，惠及全镇及周边20多万人；创办的学校为社会培训8.2万人；医院为社区提供免费健康培训8.1万人。自2004年至今，集团连续18年为横店镇65周岁以上老年人发放生活补贴6600多万元，使横店老年人的晚年生活更有保障。2016年，集团与政府合力开展城市风貌提升，使横店百姓的生活环境变得更加优美。

现在的横店，不仅使当地百姓就地实现了城市化、市民化，还使近14万外来人员安居乐业。横店集团帮助当地人民增收致富，加快城镇的城市化和现代化进程。

横店集团在这些方面的成功，映射着浙江乃至全国基层经济发展取得的杰出成果，更承载了全国乡村振兴之路中前进的方向与动力。

未来，横店集团将持续推进创新平台建设，坚持自主创新与开放创新两轮驱动，在自主创新中扩大开放、兼容并蓄，在开放创新中提升自我、实现更高层次的自主创新，持续攻克企业及行业创新难题，努力实现科技强企的目标和愿景。深入推进“智能制造”行动，以数字化引领高质量发展，

让共同富裕基础更加坚固、更为持久；奋力推进“影视文化硅谷”行动，建设影视艺术大学推动内生式发展，带动更多影视企业与人才创业，形成更具影响力的文化传播力；全力推进“休闲梦幻之都”行动，建设影视旅游特色机场，拓展旅游市场半径，使文旅深度融合带动更多百姓致富；有力推进“就业创业”行动，扩大投资，到2035年带动新增就业5万人以上；合力推进“风貌提升”行动，为百姓创造更加优美的人居环境；积极推进“公益基金”行动，创立教育发展基金和医疗救助基金，助推区域教育现代化，让群众困有所助、难有所扶；稳步推进“阳光康养”行动，发展医养事业，让百姓享受高品质的老有所医、老有所养。

十年一觉横店梦。横店集团以持续带动农村共同富裕为目标，开创了地方创生的优秀示范。集团创始人徐文荣表示：“我的梦想就是通过自己的不懈努力，带领乡亲们艰苦奋斗，让日子好过起来。”这个梦想，让横店集团不忘初心、追求卓越，用自己的不懈努力，持之以恒地推动着乡村振兴的进程。既通过创办工业来吸纳就业，带动当地农民快速脱贫致富；也大力发展影视文旅产业，带动周边地区共同繁荣共同富裕；更积极助力城镇建设、推动农村产业升级。横店集团将继续坚持以产业带动、产业集聚和地方百姓的共同富裕来考虑企业的发展，横店集团人不仅仅是企业家，更是负责任的社会公民，他们用自己的实际行动推进地方发展，让当地百姓拥有更好的生活和更加美好的未来。（原载2023年5月26日《中国改革报》）

百年未有之大变局下，全球产业链重构的趋势已经不可逆转，通过“走出去”参与国际产能合作不再是一场孤勇者的冒险，而是许多浙江民企的共识。

## 汪力成：“走出去”，不再是一场孤勇者的冒险

◎文/商小荟

### 风浪越大鱼越贵 要更积极“走出去”

“走出去”不是一个新词。

2010年以后，大量的制造业企业陆续“走出去”，赴东南亚投资建厂，是出于市场所需考虑。而2018年中美“贸易战”和2020年新冠疫情，则加速了国际供应链重构的进度，迫使制造业企业不得不改变传统的“订单-生产”模式，赴国外投资建厂。

还是“走出去”没变，但“走出去”背后的逻辑已经发生了变化。

“近些年，中美战略博弈，新冠疫情，俄乌战争……多重因素的叠加，让国际局势发生了巨变，并且变化到何种程度还未知。”浙商总会副会长、华立集团董事会主席汪力成表示，世界各国出于供应链安全的考虑，正在人为地推动供应链重构，缩短供应链半径，甚至推出了“近岸外包”的概念。

汪力成认为，国际供应链重构有一个基本逻辑，一是最终制造地尽量靠近目标市场；二是上游供应链尽量靠近主机厂。

基于上述逻辑，汪力成建议，制造

业民企应该更积极“走出去”，可以将组装环节或最终产品转移至国外，进行国际产能合作，对抗国际供应链重构。

“除此之外，很多企业的产品在国内是可替代性强的产业，但‘走出去’就会发现，在国内是红海，当地说不定还是空白。”汪力成说。

以富通集团为例，2010年富通进入泰国设立工厂，其光纤光缆的生产，为泰国解决了技术空白，目前在泰国光缆市场的占有率达40%。泰国最主要的三家移动通信运营商AIS、DTAC和True Move均成为富通的客户。

### 中国创造，全球制造 深度嵌入国际供应链

国际供应链重构也同时宣告了过去民营企业坐在家门口做外贸模式的终结。

“浙江的民营企业，特别是外向型企业，虽然很多产品都是100%出口，但是大部分企业的思维就是外贸出口思维，对终端市场把握能力很弱。”汪力成表示，在中美战略博弈加剧的情况下，对终端市场掌控不强，就意

味着随时有被打击或替代的风险。

如何提升终端市场的驾驭力？汪力成认为，要改变过去“走出去”就只是产品“走出去”的思维，而是要充分利用国际贸易规则，通过多个“原产地证”打组合拳。他强调说：“中国制造全球卖卖卖，要转向中国创造，全球制造，这个时代已经到了，全球秩序重构的大环境倒逼着制造业要走这条路。”

在这方面，同为浙商企业的中策橡胶集团就是一个极好的例子。2014年，为了应对美国反倾销，中策橡胶集团决定在橡胶原产地泰国设立工厂。

这一决定不仅让中策橡胶集团成功规避了贸易壁垒，也进一步提升了自己在全球配置资源的能力。截至2022年，中策泰国完成了四十多万平方米的现代化厂房建设，轮胎年产量已达到2000万套规模，在东南亚市场销售比例从5%拉升到了20%。与此同时，工厂产品销售往泰国、新加坡、马来西亚、缅甸、俄罗斯、土耳其、哥伦比亚、美国等88个国家和地区。

“学习苹果、特斯拉，以及日本



企业在供应链管理方面的经验可知，浙江的民营企业不仅要在产地多元化布局上下功夫，更应提升对整条供应链的驾驭能力，从而更深度的嵌入国际供应链。”汪力成表示。

“对供应链终端市场掌握越强，对国际供应链嵌入越深，别人才不能轻易将你踢出。”汪力成说。

### 溢出产能“走出去” 高端产业“引进来”

近年来，在华立集团的业务板块中，海外工业园区业务越做越大。例如泰中罗勇工业园区，从最初的1.5平方公里扩张成如今的12平方公里，园区内已有企业220多家。而位于墨西哥的北美华富山工业园于2015年建成，目前也已经吸引了圣奥、拓普、大叶、亚特等一批浙江龙头企业及海信、敏华等外省的行业龙头入驻。

在助力中国制造业“抱团出海”的同时，“走出去”是不是产能转移，会不会造成产业空心化的质疑也始终围绕着汪力成。

为此，汪力成也用近20年的时间，跟踪分析了已经落户华立在泰国、墨西哥工业园的200多家企业，用可靠的数据回应了这些质疑。

“没有一家入驻企业是整体外迁的，都是在做增量。”汪力成说，“其次，‘走出去’的企业，虽然增加了境外的产能和销售，但仍然有平均价值60%的上游零部件和材料从中国母公司或中国供应链购买，实际上仍然起到了拉动中国外贸出口的作用。”

在汪力成看来，最重要的还是这些公司在将溢出产能转移后，国内母

公司可以更从容地向产业链上游转移，进行“腾笼换鸟”。

“以华立自身的业务布局为例，电子材料和智能电网这两项国内已经饱和且处于产业链下游的产业，我们将会移至海外生产，而国内将聚焦半导体材料的国产替代，这项解决“卡脖子”问题的业务对我们而言是巨大的机会。”汪力成表示，可替代性强的低端产业要及时“走出去”，同时要聚焦攻克或引进处于产业链上游或产业链核心环节的高端产业。

“产业链上游往往也是价值链的上游，最终端是最赚不钱的。”汪力成说。

这种可替代性强的产业“走出去”，用海外赚到的利润反哺国内母公司向产业链上游转移的做法，也正是对“地瓜经济”的生动实践。

### 以民间力量助力抱团出海 成就真正国际化跨国公司

去年年底，浙江开启“千团万企拓市场抢订单行动”，通过包机、拼机、航班等模式，分阶段、分行业，组织1万家企业赴境外参与经贸活动。一时间，“抢订单”活动在全国范围内掀起了高潮。

而这背后，是疫情发生三年来，国内外贸企业订单减少、业务萎缩的

现实。

“视频会议虽然能沟通，但终究是冷冰冰的，不如面对面交流来的真切有效。”汪力成坦言，由于疫情无法见面导致的客户关系裂隙，急需得到修复，而这不仅需要政府的努力，也需要民间的力量。

也正是在这种背景下，浙江省民营经济国际合作商会应运而生。

“我们这些‘走出去’相对做得比较好的企业，我称为叫领头大哥、领头大姐，带着兄弟姐妹们一起来闯世界，这是我们的一份责任。”浙江民营经济国际合作商会会长汪力成表示，商会有着一大批优秀的浙江外贸民企，将帮助更多浙江民企抱团出海，团结不“内卷”。

商会也将通过开展线下交流会、建立分行业的专门委员会、建设“走出去”合作生态等多种方式，引导和帮助浙江民企改变传统外贸思维，充分利用好国际贸易游戏规则，由国际化外贸公司向国际化跨国公司转型。

“在百年未有之大变局下，企业唯有主动‘以变应变’，虽然过程中还是会有企业倒下，但大浪淘沙，相信一些真正的国际化跨国公司也将会就此诞生。”汪力成说。（原载“浙商发布”公众号，有删节）



墨西哥新莱昂州蒙特雷市，北美华富山工业园

戚金兴希望，把天目山晓城做成小镇类的标杆项目，做成乡村振兴、产业共富的带头项目，藉此实现对杭州、对社会的回馈

## 戚金兴：除了“摘苹果”，还要“深加工”

◎文/魏奋

滨江房产旗下首个小镇类项目——天目山晓城，5月26日正式亮相了。

“7年前，我非常期待滨江在产品上的突破，这是开发小镇项目思路的确立。”滨江集团董事长戚金兴现身“开城仪式”。他表示，小镇方案的规划设计，经历了漫长和反复的推敲。从拿地到开城，历时7年，投资总额超过15亿元，最终呈现给市场的，是一个业态丰富的、极为完整的现房项目。

戚金兴希望，把天目山晓城做成小镇类的标杆项目，做成乡村振兴、产业共富的带头项目。

“天目山晓城要成为小镇类项目的三个标杆：亲旅度假的标杆、高品质酒店度假的标杆和租赁养老模式的标杆。”他补充说，“滨江集团要在这里实现更多的创新和探索，实现对杭州的回馈，对社会的回馈。”

### 这个小镇里有什么？

#### “三个标杆”何以实现？

天目山脚下的天目山晓城，位于临安区大天目名山圈，是著名的旅游胜地。



雄踞黄山与东海之间的天目山，集山水、人文和旅居于一体，层峦叠嶂、青山秀水、云雾缭绕，历来是文人骚客钟爱之地，李白、白居易、苏轼都曾寄情于此，也是无数人心目中的“洞天福地”。

天目山晓城总占地面积有900多亩。展开滨江“七年磨一剑”的蓝图，一座极具体验价值的“世外桃源”跃然眼前。

#### ——唐风合院

这是滨江继湘湖观湖里、西湖定福阁之后，第三个纯中式力作。总计366套，主力户型90-163方，购买门槛300万级。合院区容积率约0.3，每

套合院花园面积差不多是建筑面积的1:0.8左右。通过邻里花园、宅间花园层层串联，让水景、园景与建筑相互呼应，既展现中式园林的精巧，又暗合天目山水的禅意。

为了让每一位业主体验陶渊明式生活，在合院旁边的私家田地“四季牧歌”里，每户业主都可以分到“一分田”（约40平方米）。可以按自己的喜好种植瓜果蔬菜等各类作物，收获也全部归业主所有。

#### ——洲际英迪格酒店

洲际集团旗下奢华精品系列的英迪格酒店，一般设置在一线城市或全球性度假城市，比如上海外滩英迪格、



厦门鼓浪屿英迪格、大理洱海英迪格等。天目山英迪格酒店主题为“生之森”，包括传统酒店和独栋式精品住宿两部分，打造出蕴含天目山灵气和元素的180多间客房。居住其中，可将云雾缭绕的天目山全景尽收眼底。酒店的餐饮、泳池、健身房等，今后会全部向业主开放。

#### ——鹿可卢可农场

占地130亩，是一个可供研学团建、亲子休闲的沉浸式亲子游学基地。设置了萌宠乐园、四季采摘、农旅研学、烧烤露营等等。在这里孩子们与大自然亲密无间，萌宠乐园里的梅花鹿、小羊会为孩子们带来无限乐趣。

#### ——自然探索乐园

一座为亲子家庭打造的，集亲子旅游、休闲度假于一体的探索类乐园，将自然、美育、运动和研学完美结合，开启奇幻的森林探索之旅。

#### ——白露果园

采摘的乐趣在哪里？既体验了劳动的快乐，又享受到了大自然的馈赠。白露果园今后可以开启樱桃、白沙枇杷以及各种爆款水果的采摘新体验。

#### ——天目in66商业街

商业街业态丰富，汇聚了便利店、咖啡吧、茶室、日料店以及临安当地特色餐厅等。

### 过了丰产期的苹果树下

#### 滨江仍在积极“摘苹果”

赋能文旅，是滨江集团回馈家乡建设的崭新角度。

戚金兴认为，如今的房地产市场已不再是“丰产期”。

“在2022年以前，房地产市场处

于丰产期，现在呢？就好比已经度过了丰产期的苹果树，那些又红又大的苹果已经很少了，留在树上的，很多是形状不太好看的苹果或者青苹果、小苹果”。

过去，开发商只要伸出手来“摘苹果”，就能摘到受市场欢迎的甜美果子。现在，这样的好机会不多了，偶尔有几个，属于“捡漏”。那么剩下的苹果就不要了吗？它们也是有营养价值的，应该去好好挖掘它们的内在。

“我们滨江要做的是，把那些小苹果、青苹果或是形状不那么好看的苹果也摘下来，通过努力和工艺进行深加工，让这些苹果也发挥价值”。

滨江集团也确实在积极践行着“摘苹果”，今年1-5月，滨江已经拿到15宗地块。除招拍挂取得的10个项目外，还有5个是与其他房企及地方城投合作的项目。

行业虽不能和鼎盛时期相比，但戚金兴一直认为，“从业人员没有悲观的权利，只有积极努力。”

“十多年前我去邵逸夫医院演讲，我当时就说过：没有倒闭的行业，只有倒闭的企业；没有永远好的行业，但永远有在烂行业中也做得好的企业。”

戚金兴说，滨江要以自身优质的产品力和品牌影响力，努力把产品做到更好；同时也要做好“最佳合伙人”，加大与央企、国企、优秀民企以及城投公司的合作，并与省内优质房企形成联盟，发挥企业优势。

“我今年刚过60岁，我还要带领滨江创造新高度。”戚金兴说，未来5-10年，他会继续努力，带好团队，管理

好公司，让企业稳健可持续发展。

### 今年迄今创下历史最好成绩 争取稳定在全国房企TOP15

今年截至5月26日，滨江集团的总销售金额已超770亿元，创下集团成立31年来的同期最好成绩。

“资金回笼情况也是历年同期最佳。”戚金兴说。

——对比去年全年的1539亿元，今年前五个月的完成率已达50%。

——现金回笼（权益部分）已超400亿元，创历史新高。对比今年600亿元的回款计划，已经完成了约2/3。

——存贷金额比例将近1:1，贷款利率从去年的4.6%降到4.4%，集团整体财务状况非常稳健。

戚金兴预计，未来五年杭州楼市整体平稳，“因为杭州人口净流入保持全国领先”，因此，滨江集团将继续加大在杭州的投资力度。同时也会继续积极关注外地的机会，有合适的机会就要参与。

在拿地策略上，滨江集团将依然保持三省一市的战略布局，即浙江省、江苏省、广东省和上海市。在城市选择上，除了重仓杭州市场，省内重点考虑宁波、金华等，省外重点考虑南京、苏州、上海、深圳、广州等。

2022年滨江集团销售金额1539亿元，位列克而瑞房企销售榜单第13名；权益销售金额874亿元，位列排行榜单第16名。

对于2023年，戚金兴的期待是：“希望全国排名能进入前20名，争取稳定在前15名左右。”（原载《都市快报》）

西子航空是 C919 全国 9 家机体结构供应商中唯一的中国民营企业。一路相伴，西子航空与国产大飞机 C919 同步成长。见证国产大飞机一飞冲天背后的浙江力量——

## 西子航空与大飞机共成长

◎文 / 肖淙文 陈薇

5月28日12时31分，经历1小时59分钟飞行，由C919大型客机执飞的东方航空MU9191航班平稳降落在北京首都国际机场，穿过象征民航最高礼仪的“水门”，标志着该机型圆满完成首个商业航班飞行，正式进入民航市场。

此次商业首航的C919飞机于2022年12月9日由中国商用飞机有限责任公司交付给东航。机身前部印有“全球首架”的“中国印”标识，飞机注册号为B-919A，B代表中国民航飞机，919和型号名称契合，A有首架之意。飞机交付东航后，密集完成了100小

时的验证飞行，全面检验了飞机的航线运行能力。

从2007年立项，2015年总装下线，2017年首飞，再到如今正式投运，中国大飞机事业迎来了新的里程碑，迈出了民航商业运营的“关键一步”。

经历了多年的坎坷之路，中国大



在这架大飞机上，其空气冲压涡轮发电机舱门正是由位于杭州钱塘区的浙江西子势必锐航空工业有限公司制造。



飞机的“航空梦”终于实现。

距离首飞地上海 100 多公里外的杭州，有一群人在密切关注东方航空 MU9191 航班。浙江西子势必锐航空工业有限公司，是 C919 全国 9 家机体结构供应商中唯一的中国民营企业。

“已经经历过太多次试飞了，现在就是平静地等待那一刻的到来。”首航前一天，西子航空总工程师傅云接受潮新闻记者专访时表示：“正因为参与了 C919 的研发制造，企业才得以进入航空领域，并打开了世界市场的大门。”

2009 年，中国商飞在开展 C919 全球产业链布局时，吸引了来自全球 400 多家企业参与 C919 项目投标工作，西子航空脱颖而出拿到了“入场券”。此前，企业负责人王水福曾透露，当年为了成功中标，西子用纸箱装着 5 套标书抬进开标现场，而其他单位的标书只是薄薄的几本小册子，这一举动赢得了称赞。

今年 3 月，傅云曾登上过 C919 的试飞航班，从上海飞往南昌。飞机上的应急发电机舱门（RAT 门）和辅助动力装置门（APU 门）的研制，正是由他所在的团队负责的。两个部件在整架飞机中看似尺寸不大，但是结构复杂，科技含量极高，涉及了多项航空特种工艺技术。

以辅助动力装置门为例，该门位于飞机尾部的高温区域，需要具有耐高温、阻燃和耐烟等特性。为此，C919 飞机设计团队创造性地选用了一种耐高温的碳纤维复合材料，这种材料在国外曾使用在火箭等航天器材上，在国内航空领域还是首次使用。为了



全球首架 C919 飞机空气冲压涡轮发电机舱门，正是由位于杭州钱塘的浙江西子势必锐航空工业有限公司制造。

摸清材料特性，西子研发团队从试片到原件再到组件，进行了上百次实验。

“就像搭积木一样，要一步一步找到最适宜的使用方式。”傅云说，这一研发过程持续了四五年。

此外，在供应具体部件之外，自 2013 年至今，西子航空还与中国商飞开展了 50 余项试验件研制合作项目。项目涉及部段静力试验、鸟撞试验、防火试验、声疲劳试验、冰风洞试验等各类试验项目的试验件研制，包括了零组件级试验件近百件，元件级试验件上万件，有力支撑了 C919 飞机的取证研制和 CR929 宽体客机的设计迭代。

目前，西子航空制造的 C919 部件均已进入量产阶段。“预计在 2025 年达成年产 50 架的速率，未来每一架 C919 都有我们的产品。”傅云语气中带着骄傲。

一路相伴，西子航空与国产大飞机 C919 可谓是同步成长。傅云向潮新

闻记者细数，从参与 C919 项目的 2009 年到 2013 年是企业的培育期，这期间西子航空广招人才，不断提升技术能力，并建立了完善的管理制度和质量体系；2014 年至 2019 年，公司进入发展期，企业规模扩大了几十倍，不断拓展国内国外市场；2019 年，西子航空与势必锐成立合资公司后，西子势必锐也很快成为空客、波音、庞巴迪、中航工业和中国商飞等国内外五大航空巨头的供应商，融入全球供应链。

此前有专家解释，C919 的“C”，是中国商飞公司（COMAC）英文名称首字母，同时也是中国的英文单词“CHINA”的首字母。空客（Airbus）是“A”，波音（Boeing）是“B”，如今中国的“C”横空出世，“ABC”并列冥冥之中或许暗含了对未来三足鼎立的期待。

“C919 的商飞是一个新起点，国内航空市场增长带来的机会是无限的，我们能做的还有很多。”傅云说。

“让听不见的人听见，让看不见的人看见，让站不起来的人站起来。”诺尔康将坚持以自主研发、精湛工艺、创新驱动三驾马车驱动三大梦想，持续“为残疾人谋福祉”

## 诺尔康：致力残障康复事业发展

近期，浙江诺尔康神经电子科技股份有限公司（以下简称“诺尔康”）与北大人民医院、同仁医院、北京协和医院、清华大学等十余家单位共同成为十四五国家重点研发计划——“诊疗装备与生物医用材料”专项课题的承担单位，接受中国人民解放军总医院国家耳鼻喉疾病临床医学研究中心授牌。

诺尔康成立于2006年，是一家以自主知识产权神经电子产品研究和开发为核心，集研发、生产、营销于一体的高新科技企业，总部及生产基地位于浙江杭州未来科技城，在美国设有研发中心，在全国各省市自治区设置了售后服务点。

诺尔康先后获得国务院“国家科学技术进步奖二等奖”，科技部、财政部、教育部等国家部委举办的“第四届中国创新创业大赛生物医药行业总决赛第一名”，解放军总装备部“医疗成果奖一等奖”等荣誉。

### 强大科研背景

#### 助力神经电子刺激领域攻关

诺尔康由李方平与华裔科学家团队共同创办，汇聚了神经电子领域杰出的科学家和工程师，引进消化世界技术，把握技术发展方向。诺尔康在



浙江省内设有院士工作站、浙江省神经电子与脑机核心技术重点实验室、浙江省省级高新技术企业研究开发中心，在美国加利福尼亚州设有研发中心。同时，诺尔康联合国内知名的医院、科研机构、高等院校等，共同组建研发团队，并多次参与国家项目，承担了国家十一五、十二五、十三五、十四五国家科技支撑计划，并获得了省重大科技专项及国家项目支持。

作为中国业务范畴完备的神经电子刺激类公司，诺尔康拥有强大的研发实力和生产工艺控制技术和一流的管理人才，致力于为中国在神经电子刺激领域的不断突破做贡献。

### 独立自主研发

#### 突破人工耳蜗生产技术壁垒

人工耳蜗是目前耳科医学领域最有效根治重度极重度听损的医疗器械，但是由于价格高昂一直未能普及。2011年，诺尔康突破技术壁垒，成功上市销售自主研发、全独立自主产权的人工耳蜗系统，成为全球第四家世界领先的人工耳蜗制造商，也让中国成为继美国、澳洲、奥地利之后世界上第四个能生产人工耳蜗的国家，并且其人工耳蜗产品售价仅为国外厂商的3-4成，也迫使进口公司不得不降价来迎合中国市场。诺尔康人工耳蜗还被纳入河南、浙江、广东等多地新农合或



基本医疗保险支付范围。这从根本上改变了国外产品高价垄断的局面，为听障患者带去了切实福利，实现了我国2780万聋人翘首期盼40年的梦想，见证了我国依靠科技创新崛起的大国

之路。其人工耳蜗还获得了浙江省专利金奖、中国专利优秀奖、中国外观设计金奖等诸多荣誉，国家领导人赞誉诺尔康是“高科技中的硬技术”。

截止目前，全球已有20000余名

患者植入诺尔康耳蜗，年龄最小的12个月，年龄最大的88岁，实现全年龄段覆盖。植入者不仅遍布全国，更广泛分布于捷克、波兰、德国、西班牙、俄罗斯、阿尔及利亚、埃及、巴西、阿根廷、巴基斯坦等二十余个国家。





# 更适合中国人使用的 诺尔康人工耳蜗 CS-20A



### 锚定三大目标

#### 致力于残疾人康复事业发展

诺尔康始终以“为残疾人谋福祉”为己任，紧紧围绕“让听不到的人听到，让看不见的人看见，让站不起来的人站起来”三个目标，立足残疾人康复事业，目前已形成了以听觉重建类产品为核心，视觉重建类产品和神经调控刺激器为辅助的三个维度研发管线布局。其中，听觉重建类产品以人工耳蜗为主，听性脑干刺激器和骨导助听器为辅；视觉重建类产品以人工视网膜膜为主；神经调控刺激器的适应症主要集中于尿失禁症和帕金森症两个领域。

诺尔康在实现科技创新的同时，不忘热心公益，常年坚持向中国残疾人福利基金会、中国儿童少年基金会、浙江省残联等机构捐赠人工耳蜗，参与浙江援疆“启明行动”、爱耳日学雷锋义诊等公益活动，为贫困儿童免费做耳蜗植入，还设立了“诺诺康康助学金”，为6-25岁家庭贫困的在校植入者提供助学金。

未来，诺尔康也将继续坚持以自主研发、精湛工艺、创新驱动为“三驾马车”，努力发展成为国际领先的神经电子企业，生产患者信赖、医生推崇的高科技产品，为残障人士生活质量的提高及国家和谐发展贡献力量，担起责任！

“接下来，我们希望借助资本的力量，把这一模式在全国各地尤其是沿海一带快速复制，解决老龄化社会背景下的养老难题。”

## 公建民营、医养结合， 绿康医养走出一条养老新模式

◎文 / 王燕平

5月29日下午，浙江绿康医养集团“第十三届5·29护理员节”以绍兴绿康越州家园为主会场、各机构为分会场隆重举行。本届“5·29护理员节”以“传承绿康孝善基因、弘扬护养工匠品质”为主题，旨在全面提升新时代养老的护养服务品质，不断提高养老护理员的幸福感与获得感。

从2005年接管一家街道敬老院并成立养老院、在养老院内设立医院至今，绿康医养集团公建民营、医养结合的模式得到了社会各界的肯定，集团的规模也从25张床位发展到如今的1.3万多张。

“接下来，我们希望借助资本的力量，把这一模式在全国各地尤其是沿海一带快速复制，解决老龄化社会背景下的养老难题。”绿康医养集团创始人、董事长卓永岳说。

### “他们是集团的宝贵财富”

作为支撑老年人幸福晚年的重要力量，养老护理人才肩负着我国养老服务高质量发展的重要使命。根据省民政厅发布的《推进民政事业高质量发展建设共同富裕示范区行动方案



（2021—2025年）》，到2025年，我省要完成每万名老年人拥有持证养老护理员25人。省民政厅、省财政厅印发《浙江省养老服务专业人员入职奖补办法》为养老护理员提供各类奖补纳入人才激励体系……

绿康医养集团一直将护理员作为集团的宝贵财富，自2011年以来，坚持每年举办“5·29护理员节”，以此为抓手来促进护理员人才队伍的职业化与专业化建设，不断提升养老服务质量。

活动现场，对评选出的先进个人

和优秀团队进行了表彰，分别有最美护理员“技能之星”、“服务之星”、“管理之星”、“记忆守护之星”、“双证优护之星”共5个单项奖64人次以及护理优秀团队奖、护理进步团队奖。

今年的护理员节，还为护理员们送上一份特殊的礼物——为银婚（结婚25年及以上）双职工护理员拍摄专属婚纱照并举行银婚庆典活动。董事长卓永岳代表集团为现场的护理员银婚夫妇送上了象征爱情长久的戒指，并祝愿他们往后的日子更加美满幸福。现场还播放了银婚护理员的子女们发



来的视频祝福，让这些双职工护理员们倍感温馨。

护理员工作在许多人眼里是个累活，对养老机构来说，护理员也一直面临着招聘难、留人难、流失率高的难题。“我们抱持着一个朴素逻辑：机构对护理员好，护理员才能真心去服务长者、赢得他们的信赖，长者才能用信赖回馈机构。”卓永岳说。

### 目前已遍布5省15城

绿康医养集团创始人兼董事长的卓永岳毕业于浙江大学医学院临床医学系。从2006年在杭州一家街道养老院内设立了医院至今，他创立的公建民营、医养结合的养老和老年康复模式逐渐得到了社会的认可。

如今，绿康医养集团的业务已遍及5省15个城市，共36家养老和老年康复机构，包括部分社区小微机构，共有床位1.3万余张，其中尤以省内居多。

绿康医养的服务对象主要是高龄、空巢、失能、失智、长期卧床、临终关怀老人，以刚需普惠型为主。2017年，通过招投标，绿康医养成功中标滨江阳光家园项目。目前，这个公建民营、医养护一体的项目已成为绿康医养旗下规模最大、床位最多的康养护理项目，10栋楼共有床位2000张。

卓永岳的设想是，通过这几年的苦练内功，接下来将借助资本市场的力量，将公建民营、医养结合这一养老和老年康复模式快速在全国尤其是沿海地区复制，让更多老年人能享受到高品质的晚年生活。

“未来五年，包括长三角、珠三

角、京津冀在内的沿海地区是我们发展的方向。这当中，长三角是我们的重点，而杭嘉湖绍则是我们重点当中的重点。”卓永岳说。

实际上，看好养老市场的资本也早已与绿康医养集团牵手，这当中包括上海禹阔投资、银泰集团和信达风等。（原载潮新闻·钱江晚报）



新形势新机遇下，衣邦人将以进一步服务全国千万级商务人士为目标，成为真正的国内商务人士服装定制首选品牌，向着国内服装定制新零售第一股迈进。

## 方琴：数实深度融合带来更大机遇

◎文 / 黄宇翔

服装业，在国内是一个超 2.4 万亿市场规模的传统行业。在这门古老的行当里，纵横交织着一批或传统或新兴的服装巨头，又正源源不断引来各路虎视眈眈的资本巨鳄。

在早已一片红海的服装业，近年来“衣邦人”却凭借数字化、C2M（客对厂）、上门定制等商业模式，在“定制”这一服装细分领域逐渐崭露头角并一路高歌，短短几年就成为国内最大的服装定制企业。

背后的“操盘手”方琴，是一名有着浙江大学计算机专业背景的 80 后连续创业者。“我们引入各项数字化技术，在确保产品品质的同时，价格几乎是传统服装定制门店的 30%-50%。”一头干练的短发，一件带名字刺绣的专属白衬衫，面对记者，方琴一如既往的优雅自信，话匣子也随即打开。

### 全球最大的“身材数据公司”

相比成衣，定制服装属于“非标品”。衣邦人一头连接着服装制造工厂，一头连接着海量客户需求，不少人感到疑惑——它究竟是家制造企业，还是数字企业？



“我们更喜欢将自己定义为‘新零售’和‘新制造’的结合型企业。‘云端工厂’是我们的主要标签——通过订单集成，将更多工厂的功能前置到‘云端’去实现。”杭州贝哪科技有限公司（衣邦人）创始人兼 CEO 方琴如是回答。

确实，走进衣邦人总部，首先吸引目光的是接待处的 AI 量体设备，可提供自助量体服务。穿过工位，一排排计算机之间交错排列着衣架，悬挂着各种版式、面料的服装，空气里隐约弥漫着面料纤维特有的棉脂味道。眼前的一切都在告诉我们，这是一家根植于传统服装定制行业的数字化企业。

“我们应该是全球最大的‘身材数据’公司了！”方琴介绍，用户通

过在线预约，服装顾问就会上门精准测量 19 个部位 26 项身材数据，“我们也借此在全国范围积累起庞大的真实国人身材数据库，用数据反哺生产端。”

最新数据显示，衣邦人 APP 的注册用户已达 400 万，目前累计预约用户突破 200 万，服务范围覆盖全国 229 座城市。

早在 2018 年，衣邦人就对全国 45 万位服装定制用户的消费、身材等大数据进行分析，形成并发布了《中国新定制白皮书》，全面呈现各省市用户体型、身材等数据特点。

数据能力，显然成了衣邦人迅速撬动“互联网+定制服装”蓝海市场的核心筹码。“我是学计算机的，我认为数字技术能从本质上提升效率。”



方琴说，服装定制行业能如此快速地将每个人的身材数据收集到裁衣厂，这背后的数据积累、智能推版等，都依赖于数字技术。

### 缘何入局服装订制市场

从过去百亿级到如今的千亿级——在国内，服装定制市场规模近几年保持着较快增速。

传统的服装定制行业存在着客流完全依靠门店、服务范围受地域限制、制造周期长成本高等诸多痛点，限制了行业的成长速度。

“量体裁衣是一门古老的生意，讲究的是老裁缝的手艺。一方面效率上不去、规模做不大，另一方面消费者也因价格高昂而不敢轻易尝试。”

“行业产业链条很长，包含售前、售中、售后全流程服务。产品标准化虽然容易实现，但又如何做到不影响客户的精细化个性化体验？”

面对入行前在调研中碰到的种种问题，方琴认定，“数字化赋能”将是服装定制产业“涅槃新生”的关键。

2014年衣邦人创立，成为国内最早引入“互联网+上门量体+工业4.0”C2M模式的服装企业。“我们不依托豪华门店获客，而用互联网连接客户，通过全球面料直采和工业4.0服装工厂直连模式，省去诸多产业链中间环节，将价格压缩至传统定制的30%-50%。”方琴告诉记者，传统的服装定制从量体到交付，周期一般为2-3个月，但在衣邦人10个工作日即可交货。

“客户体验得到实实在在的改善，而随着效率的提高，定制价格又进一步走低。”方琴说，用自己的专业推

动一个行业发展，这让她感到前所未有的兴奋。

### 数字化应用：连续创业者的商业逻辑

目前，衣邦人已是国内“互联网+服装定制”领域的头部品牌。但在创办衣邦人之前，方琴就有过多次成功创业经历，是一位名副其实的连续创业者。

早在学生时代，方琴就开始创业了。在浙江大学管理学院读研期间，她创立了杭州清朗翻译公司，利用自身的计算机专业优势，建翻译网站、开展电子邮件营销、用搜索引擎推广……仅仅大半年时间，就把清朗做成了全杭州订单量最多的翻译公司之一。

那个时候，杭州的翻译公司大部分是外语老师开办，他们业务精通，却都还未涉足网络推广。方琴则利用互联网，高效解决了行业供需端的信息不对称，吃到了互联网的第一波红利。

硕士毕业后，方琴参与创办了专注个性化礼品定制的“卡当网”，2013年卡当网做到了该细分市场的行业第一。2014年，方琴将目光投向超两万亿市场的服装行业，以“工业4.0”体系切入商务男装市场。

从翻译到礼品定制，再到服装定制。数字化应用，似乎成了方琴三次创业的底层逻辑。其也在一次次创业中不断加深。

方琴分析，第一次创业翻译公司，客户通过网络来了解信息和咨价，互联网只起到沟通作用；第二次创业定制礼品时，才算用互联网把交易链路

打通。

“但直到第三次创业，我们才真正进入数据反哺业务的阶段，大数据、云计算、人工智能等技术在公司业务中发挥出切实作用。”方琴透露，如今数字化应用已全面深入到衣邦人的全产业链条当中。

### 数字和实体深度融合 将会带来更大机遇

在浙大求学，在杭州创业。回想着在杭州生活工作的20年时光，方琴忍不住感慨：“在杭州创业是受人尊敬的，政府对创业企业的扶持力度是超出我们期待的，杭州一年四季都有美景，除了工作更有生活。总归一句话，在杭州创业是幸福的！”

2022年10月16日党的二十大在北京隆重开幕，作为钱塘区首届人大代表，方琴在第一时间聆听报告后直言，“心潮澎湃，备受鼓舞。”

党的二十大报告强调加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合。在方琴看来，这将带来更多机遇。近年来，衣邦人致力于赋能传统服装行业数字化转型升级，深化融合制造业和现代服务业，不断推动着服装定制行业蓬勃发展。

“只要坚持踏踏实实做实业，专注产品创新和数字化技术深度应用，衣邦人一定会迎来更大的发展。”方琴表示，未来将把二十大精神贯彻落实到创新创业中，追寻“让定制融入美好生活”的企业愿景，引领服装定制行业插上数字化转型的翅膀，向新一代智能制造领域的“中国梦”方向飞翔。（本文原载“天下杭商”）

花园从创业初期的艰辛到如今的百花齐放，正是邵钦祥这位总舵手、领航者、带头人追求完美的风格与态度所决定的。

## 邵钦祥：追求完美无止境

◎文 / 王江红

“要么不做，要做就要做好。”这是浙江东阳花园村党委书记、花园集团董事长兼总裁邵钦祥一贯的做事风格和人生态度，花园的所有党员干部、村民员工都知道，花园从创业初期的艰辛到如今的百花齐放，正是邵钦祥这位总舵手、领航者、带头人追求完美的风格与态度所决定的。

邵钦祥是花园村一位土生土长的农民，1981年6月，他筹集资金1500元，办起了家庭作坊——花园蜡烛厂，在星星烛光里寻找到工业化发展花园村的道路。同年10月，邵钦祥筹集资金9000元，办起了花园村真正意义上的第一家工厂——花园服装厂。1982年1月，思想先进的他经过三次入党申请终于如愿，从那一刻起，他就认为入了党就得当好表率、做好榜样、立好标杆，决心一肩挑着才刚刚创立不久的企业，一肩挑着“村名花园不长花”的穷村，尝试着走“以工富农、以工强村、以工兴村”的发展之路，让更多的人过上幸福的生活。1986年担任花园村党组织负责人后，邵钦祥更是一心为公、一心为民、不忘初心、坚定信念，斩断一片片荆棘，跨越一条条险壑，实现一次次转型，成就一



个个梦想。

如今，邵钦祥掌管着全球最大维生素D3生产企业、全球最大红木家具专业市场、全国最大名贵木材交易集散地、全国最大村级医院之一以及国家房屋建造总承包一级资质建筑企业等等，同时建设了名村影响力排行第三、经济实力排行前列的中国十大名村——东阳花园村。

“我们的领头人用35年时间书写了一段又一段传奇，这些传奇故事将激励着越来越多追梦人朝着更远大的目标继续前进。”花园人都如此感慨。

### 坚信中科院 走上转型路

从1981年办服装厂到1993年成立集团，邵钦祥办的都是劳动密集型企业，由于缺乏核心技术和自主产品，企业进入艰难的维持阶段，产值一直停留在2至3亿元之间。“花园集团要实现长期发展，必须上高科技项目实施高科技战略。”1993年，邵钦祥在多次出国考察后，开始了企业转型升级的构想和尝试。

为了让高科技战略有效实施，邵钦祥1994年12月成立了花园集团党委，通过思想引导让企业党员干部统



一到发展高科技项目上来。很快，邵钦祥就在1996年9月与中科院签订了共同开发维生素D3项目的协议。“当时，维生素D3生产技术被国际三大公司垄断，国内的研发却未有重大突破。”

一个农民要搞高科技，在许多人看来这是场闹剧。事实上，项目研发也确实遇到了前所未有的困难和挑战。

“中科院是中国最高科研机构，我就坚信他们一定能够成功。”邵钦祥没有退缩。功夫不负有心人，经过四年时间的努力，维生素D3终于研发成功，邵钦祥一次性买断知识产权。2003年开始，邵钦祥率领的团队带着维生素D3系列产品进入国际市场，打破国际垄断并带着先进技术成为了全球最大维生素D3生产商。2014年10月9日，邵钦祥敲响了深圳证券交易所的开市宝钟，标志着花园集团首家上市公司正式诞生，这是科技的魅力缔造了花园转型升级的支撑点。目前，邵钦祥还在为打造完整的维生素D3上下游产业链而不懈努力着，在转型路上走得越来越起劲。

在高科技产业带领下，花园集团如今产业涉及生物医药、新型材料、基础材料、建筑房产、包装彩印、红木家具、影视文化、旅游商贸、电子科技、教育卫生、火腿食品等。2015年，花园集团实现营业收入160.36亿元，实现利税总额9.3亿元，旗下营业收入超亿元企业11家，其中有4家企业营业收入超过25亿元。

### 超强敏锐度 确保可持续

邵钦祥有着超强的敏锐度与洞察力，这不仅体现在平时的工作上，更

彰显于激烈的商海中。

站在花园红木家具城前，繁忙的市场景象足以让大家目瞪口呆。一位红木家具商户说，没有邵钦祥对红木家具产业的整合引导，他每年上千万的收入就是子虚乌有。这不是夸大其辞，他的话是肺腑之言。“花园集团五年内打造了五期市场，如今，花园红木家具城是全球最大红木家具专业市场，总面积约40万平方米，拥有1800多家品牌经营户。”花园红木开发公司董事长邵钦培如是说，花园市场能有今天的成就，要归功于邵钦祥对产业的把握。

早在2009年，看到花园红木家具产业的迅猛发展，邵钦祥既高兴又担心，高兴的是花园人寻找到了全民创业致富的好产业，担心的是该如何利用好和发展好这个富民产业。经过多方实地调研考察，邵钦祥觉得红木家具产业销售环节至关重要，于是就决定在花园村建立市场。与此同时，邵钦祥还不断加快红木产业的发展，形成了从原木、板材、锯板、烘房、雕刻、

油漆以及红木家具生产企业到专业市场的红木市场群和产业链，于是花园村也被誉为“天下红木第一村”。

不仅如此，2005年，邵钦祥在众人反对声中开建了花园大厦四星级酒店，现已成为国家AAAA级旅游景区——花园村的重要组成部分；2008年，邵钦祥在国际金融危机时如鱼得水，因为他此前就布局“能上不能上的项目不上、非生产型项目不上、大投入项目不上”的“三不上”原则；前些年，邵钦祥又早早地退出了房地产项目以及企业互保，花园集团如今资金充足且产业健康，正朝着“百年花园梦”不断挺进。

### 反哺新农村 倾情讲奉献

企业发展了，村庄也要发展。邵钦祥从办厂开始就没有忘记村庄，入党的那一刻也更坚定了他要带领更多人致富的信念。其实，无论是邵钦祥先人一步致富后带领原花园村民一起发展，还是原花园村合并周边9个自然村后实现1村+9村共同进步，都是



对“先富帮后富”共同富裕模式的诠释。

“我是富了，但什么时候全村的农民都能达到发达国家的生活水平呢？如果个人的财富能帮助改变农村的面貌，那才真是物有所值！”这就是邵钦祥共同富裕的财富观，这种和每个村民休戚与共的利益关系，成为他做好基层工作的利器。2004年10月，东阳市进行行政区域调整，花园村与周边9个行政村合并为新的花园村，拉开了花园村更加广阔的新农村建设新序幕。然而，面对新老花园村民的种种疑虑和猜想，邵钦祥做出“一年小变样、三年大变样，五年奔小康、十年奔大康”的承诺并实施“一分五统”的治村理念。

很快，在很多人将信将疑的目光中，旧房子一幢幢推倒，新房子一幢幢竖起来。自2004年以来，全村共拆建农户1700多户、拆除民房5000多间，面积52万多平方米，安排新建房屋4000多间，节约土地700多亩。几年时间，一个全新的花园村呈现在他

们眼底。如今，花园村产业发展了、环境美化了、村民富裕了，2015年全村实现经营收入401亿元，村民人均年收入达15万元，前不久，花园村党委更是被中组部授予“全国先进基层党组织”荣誉称号。

不仅如此，邵钦祥奉献精神更是值得敬仰。在花园，他就像一位家长，只要不出差，每天早上起床后，第一件事情就是花费一点时间在村里转一圈，晚上经常会待在办公室处理各种事务。去年，他不小心扭伤了脚，而第三天晚上，大家就看到他办公室的灯又亮了。“担任干部就要有奉献精神。”邵钦祥一直这样说也是这样做。

35年来，他自己每年都会从企业利润当中拿出一部分资金，累计已有20多亿元用于花园村庄设施建设和村民福利发放。

“追求完美无止境，一次次的追求，一次次的实现，这过程最为珍贵。”已过花甲之年的邵钦祥还是那

么的充满豪情，今年是“十三五”规划开局之年，结合发展实际，花园制定了“十三五”目标：“十三五”期间，花园计划投入100亿元，其中投资15亿规划建设2000张床位的全国最大养老中心，到“十三五”期末，花园村力争实现营业收入600亿元，花园集团完成营业收入300亿元，个私工商户完成营业收入300亿元；企业规模营业收入1亿元以上企业15家，营业收入5亿元以上企业10家，营业收入30亿元以上企业5家，营业收入50亿元以上企业3家，上市公司达到4至5家；花园村民年人均收入达到20万元。

邵钦祥说，他就是要带领花园人逐步实现“把花园村建设成中国农村现代化的榜样，把花园集团打造成为国际化高科技企业”的发展愿景，以及“把花园村建成世界上最富有的农村，让花园村民成为世界上最富裕的农民”的花园梦想，进而实现百年花园梦的远大目标。

（原载中国农村网）





# 严冬云：从不锈钢的“领航人” 到数字工厂的“大功臣”



上上德盛集团股份有限公司

十几年里，她潜心钻研，立足基层实践，早早就成为了不锈钢行业的优秀经理人。她厚积薄发，勇攀科技高峰，用创新“点石成金”，带领团队创下又一个又一个新材料领域重要的技术成果。

在科技创新的道路上，她砥砺前行，展现使命担当，将年销售额千万元的传统制造企业发展成为年销售额近10个亿的高端智能制造企业，又将智能制造企业提升为数字工厂，如今，她还致力于带领团队将上上德盛建造成更具规模的未来工厂。她就是上上德盛集团执行总裁严冬云。

上上德盛集团股份有限公司作为松阳县不锈钢行业的龙头，2015年响应政府号召从上海搬迁到松阳。自落户松阳以来，一直引领着松阳不锈钢行业的发展，特别是在推进不锈钢行业绿色化、数字化方面，勇于探索、走在前列。

严冬云作为上上德盛集团科技创

新的领导者、参与者，一直致力于推动上上德盛向自动化、数字化的智能制造方向的转型升级。在她的带领下，上上德盛自主研发“不锈钢管智能制造数字赋能智慧决策系统”，综合运用了AI人工智能、大数据、物联网、5G等新一代信息技术，构建起了AI安全生产、环保智管监造、精准解码营销、大数据驾驶舱决策管理等四大版块，推动制造方式创新流程再造管理，实现了产业绿色生态制造！

“其实一个企业最主要的就是它的创新，科技创新是最为首要的事情。科技创新是企业的第一生产力，在第一生产力的背后，科技的力量与我们数字化的力量相结合，是我们上上德胜集团的一大特点。”严冬云表示。

为提高企业产能和效率，严冬云带领团队建成了上上云平台，系统上线以来，安全生产达到0工伤；环保污水污气实现0排放且每年节能2万多吨自来水循环使用；车间用工从上

线前的403人降至目前的279人；设备综合效率由上线前52.2%提升至80.6%；产品一次性合格率由上线前的80.2%提升至95.63%；每万元产值能耗费用由上线前的400多元逐步下降到200-260元；人均产值从144万元/年提升至2021年的220万元/年；人均销售额由上线前的120万每人提升至310万每人；上上德盛集团的3号未来工厂再造成功后全工序中工人和机器人比例提升到1:0.4。

自2018年以来，严冬云累计获得了国家级荣誉2项，省级荣誉2项，市级荣誉1项，取得专利39项，其中发明专利6项。凭借着执着的创新研发精神和多年在不锈钢领域丰富的经验积累，她被评为中国不锈钢行业优秀经理人、中国专精特新中小企业培育工程特聘专家和丽水市涉钢产业专家库专家。

“我们在赤寿的工厂名字叫未来工厂，在这里，我们将打破传统制造业对于未来工厂的定义，采用‘5G无线+5G边缘计算+云平台’组网模式，将生产设备所有的传感器、处理器等连接起来，使机器和人之间可以进行实时通信，对设备进行远程实时控制，实现更多功能和复杂工作。”对严冬云来说，未来工厂里还有更多挑战等待着她，她为能助力在不锈钢行业发展感到无比的荣幸。未来，她会带着他们的团队，为心中的使命一直耕耘下去。7

创业 32 年，市值超 550 亿，坐拥 4 家上市公司，矢志“做中国民营企业百年老店的探索者”的均瑶集团做对了什么？又有哪些值得学习与思考的实战经验？且看均瑶集团总裁王均豪的分享——

## 王均豪：32 年创业生涯，这 5 点至关重要

**第一，多元化还是专一化的问题。**

很多人都问过我，均瑶为什么会走多元化的战略，背后的逻辑是什么？准确点来说，我们叫多元化的投资和专一化的经营，这两者是不矛盾的。

我常用盖楼来作比喻。一栋大楼的建成必须要有四梁八柱，一家综合性大型企业也必须要涉足多项业务。因为一个行业总会经历周期，有波峰、波谷，采取多元化投资、专一化经营，在一定程度上可以避开周期波动的损失。

但需要注意的是，千万别把主业的现金流拿出来做多元化，要看懂行业背后的本质规律。

什么是规律？比如在金融领域，每十年左右就会遇到一个或大或小的危机，这就是规律；还有乳行业，每七年左右就会出现一轮“倒奶潮”，因为牛养得太多了，这也是规律。

任何一个行业都是从蓝海到红海，然后经过一轮洗牌，再从红海到蓝海，我们要把握好这种规律。

在做多元化之前，可以先确定下自己在行业中处于什么位置，这个行业目前处在什么阶段，在主业稳定的前提下然后看准时机入场。而不是违背规律，单纯地按照自己的想法来，

或者为了多元而多元。

**第二，沉着应对危机，增强内心韧性。**

举个例子，均瑶之前做牛奶的时候，我们的牛奶曾遭遇过不法分子的投毒。

这个人先是在武汉往我们的牛奶中投氰化钾，然后去举报，很快我们的牛奶在湖北市场全部下架。然后他又去了安徽，故技重施，我们的牛奶在安徽也全部下架。

这个时候愁吗？一定是愁的，但还是要沉着地去应对，我们肯定是相信均瑶牛奶没问题，后来联合公安机关破了案，抓到了这个人。

包括后来砍掉牛奶业务时，如果没有一个强大的内心，也很难承受住那种压力和痛苦。

1990 年代中期我们开始做牛奶，当时市场对牛奶供不应求，我们在全国建厂，均瑶牛奶也卖得很好。

但到了 2000 年后，市场情况发生了转变，牛奶卖得比水还要便宜，甚至出现了厂家纷纷倒牛奶的现象。与行业内的国企相比，我们亏不起，无奈之下，只能选择砍掉牛奶业务，当时叫做断臂工程。

现在说起来好像没什么，但当时面对的压力真的特别大，这意味着花费多年时间建设起来的工厂和物流体系一夜之间要被全部撤掉，很多老员工接受不了。

那时候大哥均瑶去世了，好多人就跑到均瑶的墓前哭，说均瑶牛奶现在退出了，接下来你的均瑶集团可能也要慢慢退出了。

看到这样的情景，没有人不难受。我就鼓励大家，我说我们今天的断臂是为了将来更好的发展，请大家相信我，相信均瑶集团。

做企业，总会遇到各种各样的挑战 and 危机，很多时候，你只能顶住压力，调整好心态，然后硬着头皮往前走。

痛苦吗？痛苦，但作为企业家，这是我们应该承担的。

**第三，厘清政商关系，打铁还需自身硬。**

我们温州人有一句话，叫找市场不找市长，就是要先靠自己的努力，做好自己的事，总是抱怨政府这不帮你那不帮你有什么意义呢？

我觉得大家真的不要做红顶商人，靠山山会倒，靠人人会老，一味地靠某个官员或者政府关系去发展，这本



身就是有问题。

打铁还需自身硬，政府帮我们当然要感谢，不帮也无可厚非，这个心态要摆正。

#### 第四，遵循中庸道，不做百分之百的事。

三年疫情，一些企业受到了比较大的影响，但坦白说，均瑶集团受到的影响是比较小的，比如我们的航空业务，不仅活了下来，现在活得还很好。

为什么呢？这是因为我们在这3年里做了一个重要决策，那就是不断降低企业的负债率。现在即使能发企业债券我们也不发了，就是要严格控制负债率。

银行贷款也是一样，我们的抵押物给银行其实完全可以贷1个亿，但我们最多也就贷8000万，从来不会贷满。

这遵循的其实就是传统的中庸之道，我们不追求完美，不做百分之百的事，最重要的是保持稳健和可持续的发展。

#### 第五，让企业文化成为团队的共同行为习惯。

大家觉得一个企业的核心竞争力到底是什么？是技术？是人才？我觉得都不对，应该是企业文化。

因为它具备偷不去、买不到、带不走、拆不开的特质，这才是企业真正的核心竞争力，是企业保持健康成长的关键因素。

目前，均瑶集团已经形成了“一二三四五”方法论和企业理念，这也是我们企业的核心。

具体来看：

一为使命：为社会创造价值，建国际化现代服务业百年老店。

二个恒：恒心、恒新。

三文化：效率文化、感恩文化、主人翁文化。

四满意：顾客满意、员工满意、股东满意、社会满意。

五思维：战略思维、互联网思维、辩证思维、系统思维、法治思维。

以上5点是我做企业的这些年里总结的一些经验和感想，可能不一定适合所有人，但希望多多少少能给大家一定的启发。

#### “明哲保身，智童道合，生意人”

最后，我想和大家分享一个自己的看法，就是人要倒过来活，以终为始，提前想清楚当自己走的那一天，希望大家会怎么评价你。

因为生命除了有长度外，还有厚度和宽度。

我们这一生的意义就在于是不是能在历史的长河中留下一点东西，所以我很早就写下了自己的墓志铭：明哲保身，智童道合，生意人。

把这个墓志铭想清楚、干明白，这就是我个人的终极目标了。

这几个词大家都比较熟悉，我改动了几个字，明哲保身是希望明白一点哲理、保持精神升华。

哲理是什么？就是我们传统文化中儒释道三家的核心思想，比如儒家教我们拿起，佛教教我们放下，道家教我们想开。该拿起的拿起，该放下的放下，该想开的想开，这也是我们在经营企业时应该遵循的哲理。

智童道合，是要有智慧，要保持童心，在社会上找到自己做事情的“道”。

我们知道，一个习惯的养成至少需要重复21次。怎么样把知识转换成智慧，老祖宗留下的这个智字已经告诉我们的了，就是知下面加一个日，要每天都把知识用起来。

当然，还要保持童心，保持住我们的本善、本真，因为创新的一切基因都源于那颗孩子般的好奇心。

但是这里面会涉及到一个危机管理的问题，就是真话不一定全说，假话一定不能说。你说我保持童真什么话都说，跟小孩儿一样，童言无忌，那也是错的。

那什么是道呢？道就是宇宙间的规律，在合适的时间、合适的地点做合适的事情，这就是道。

最后是生意人，我们为什么要做生意人？我去查了一下辞典，老祖宗讲得很清楚，它有双重读音，第一个读音叫生意（一声），就是我们要找到生活的意义，过健康的、有生机、有活力的生活。

比如锻炼身体、培养高尚的情操、照顾好家人、结交谈得来的朋友等，我们的生活不只有吃喝睡，还要过得有意义、有生机。

第二个读音才是生意（四声），它指的是有生机的交易，就是守正，赚阳光下的利润，赚干净的钱。

所以我希望大家都能做一个生意人，实现生活与生命的意义，也祝大家的企业和身体都基业长青，吉祥健康。（本文节选自正和岛文章《创业32年，市值超550亿，坐拥4家上市公司，王氏兄弟做对了什么？》，王均豪系上海均瑶（集团）有限公司总裁）

## 王东京：稳定预期，必须给企业家足够的安全感和公平感

中共中央党校（国家行政学院）原副校长（副院长）王东京撰文指出，企业家作预期的逻辑是在特定约束条件下追求最大化利润。如果企业家相信自己的财产不会受到侵犯、市场竞争环境公平，而且也相信政府支持民营经济的政策不会改变，那么，他们对企业前景则会有乐观预期。否则，预期就会转弱，甚至丧失信心。

譬如，1992年初，邓小平在“南方谈话”时讲：“农村改革初期，安徽出了个‘傻子瓜子’问题。当时许多人不舒服，说他赚了一百万，主张动他。我说不能动，一动人们就会说政策变了，得不偿失。”这段话里面

包含了三层意思：即保护企业家（财产）；保护公平竞争；政策不能变。邓小平讲这番话，目的是给民营企业家吃定心丸，提振企业家的信心，果不其然，1992年后民营经济发展突飞猛进。

目前民营企业家预期却有转弱的迹象。关键原因是民营企业家缺乏安全感和公平感。毋庸讳言，现在确实还有一部分人存在仇富心理，对民营企业有偏见，不仅错误解读或曲解中央精神，甚至用个别企业出现的违法事件整体否定民营经济。危言耸听，企业家心里没底，当然要等待观望。

在2018年11月底召开的民营企

业座谈会上，习近平总书记批评说：“一段时间以来，社会上有的人发表了一些否定、怀疑民营经济的言论。比如，有的人提出所谓‘民营经济离场论’，说民营经济已经完成使命，要退出历史舞台；有人提出所谓‘新公私合营论’，把现在的混合所有制改革曲解为新一轮‘公私合营’；有的人说加强企业党建和工会工作是要对民营企业进行控制，等等。这些说法是完全错误的，不符合党的大政方针。”

当年邓小平力排众议，保护一个年广久，带动了民营企业异军突起。由此看，当前要稳定企业家预期，必须给企业家足够的安全感和公平感。7

## 蔡昉：从三方面降低人口负增长和老龄化带来的冲击

中国社会科学院国家高端智库首席专家蔡昉近日在华夏基金春季策略上表示，人口负增长和人口老龄化将从供给和需求端给中国经济造成冲击，建议政府从提高居民福利水平、加快户籍制度改革、大幅提升人力资本等方面加以应对，从而赢得改革红利。

首先是建立中国式福利国家。“这是必然要走的路，也是一个发展规律。很早以前一位德国经济学家发现，随

着人均GDP水平的提高，政府支出占GDP的比重会显著提高，政府支出提高最快的时期是在人均GDP在1万~2.3万美元区间，这就是中国从现在到2035年的历程，这可以被称为是瓦格纳加速期。”

其次是加快户籍制度改革，提高城镇户籍人口占总人口的比重。蔡昉表示，目前我国城镇化率达到65%，但户籍人口的城镇化率要低一些，两

者之间差了约18个百分点。提高城镇户籍人口占比，不仅可以扩大劳动力供给，提高资源配置效率和潜在增长率，还可以提高收入、消费能力和消费倾向，稳定社会总需求。

三是大幅提高人力资本。“可以把义务教育向前和向后分别延长三年，即把学前教育和高中教育纳入义务教育范围，这是有意义的。资金不是问题，关键在于有没有这个决心。”他说。7



## 张军扩：不断提升营商环境的竞争力吸引力

国务院发展研究中心原副主任张军扩近日撰文指出，要真正有效稳定预期和提升信心，除了中央已经部署的各项促消费、扩投资等短期政策举措之外，还要努力解决一些影响企业特别是民营企业预期与信心的深层问题。

一是进一步巩固和提升我国营商环境的市场化、法治化和国际化水平。法治是最好的营商环境。总体来看，经过多年的不懈努力，我国营商环境的法治化水平已经得到了很大提升，但存在的问题依然较多，改善的空间

依然较大。当前，外资企业投资下滑的问题尤其值得关注。提高营商环境国际化水平、优化外资企业营商环境，不仅具有重要性，也具有紧迫性。

二是进一步优化企业发展的政策环境，降低政策风险。一是政策调整要尽量避免“急转弯”和“翻烧饼”。二是政策的系统性和综合影响需要充分考虑。既要防止出现合成谬误，避免局部合理政策叠加起来造成负面效应。也要防止分解谬误，避免把整体任务简单一分为之，更不能层层加码。

三是政策要与发展阶段和国情特点相

适应，要分门别类、因地制宜、循序渐进，不可操之过急，更不能简单地搞“一刀切”。

三是更加注重企业发展宏观环境和舆论环境的改进。不论是短期促进经济稳定恢复向好，还是夯实长期高质量发展基础，都不仅需要出台一些具体的支持救助政策，更需要大力改进企业发展的宏观环境。另一方面，重要的政策一旦出台，就需要尽快公布具体内容和实施细则，充分解读，以避免被误读误解，形成不利的社会舆论环境。[7](#)

## 黄奇帆：中国经济有四大红利有待释放

重庆市原市长黄奇帆在“2023全球金融动荡与经济展望”清华五道口首席经济学家论坛上指出：中国经济有四大红利有待释放。

第一，把供给侧结构性改革与扩大内需战略有机结合起来，释放改革红利。目前我国家庭年收入10万—50万元的中等收入人口超过4亿人，高收入群体也有很大规模。这些中高收入群体的需求主要体现为对中高端产品和服务的消费升级上。应通过深化供给侧结构性改革来充分释放这些有支付能力的庞大的有效需求，以新的改革红利推动经济高质量发展。

第二，建设超大规模统一大市场，

释放市场红利。就规模而言，中国人口有14亿多，占全球总人口的比例接近18%。就市场结构而言，中国是个单一的大市场。这种规模经济效应是中国发展到如今这个阶段自然产生的新红利，这也是中国式现代化作为人口规模巨大的现代化所蕴含的自然逻辑。中国14亿多人口的大市场将是一个庞大的“引力场”。

第三，不断开辟新领域新赛道，释放人才创新红利和资本市场红利。一是人才和创新红利。中国经济有条件有能力不断开辟发展新领域、制胜新赛道。以中国超大规模单一市场优势，只要有一点创新创意的“星星之

火”，就可以“燎原之势”形成新的产业蓝海，反过来为技术应用、技术集成、技术迭代提供广阔的空间和舞台。二是资本市场红利。以资本市场的改革贯通创新全链条，将科技—金融—产业的高水平闭环打通。

第四，推动RCEP落地实施，释放新的开放红利。一是货物贸易规则带动相关产业发展。二是服务贸易准入门槛降低，需求大幅增长。三是原产地累积规则的深入应用。四是有利于高质量引进来，加快形成具有国际竞争力的产业链集群。五是有利于高质量走出去。[7](#)

## 王一鸣：数字经济四大发展趋势

中国国际经济交流中心副理事长、国务院发展研究中心原副主任王一鸣撰文指出，推动数字经济高质量发展，需要把握数字经济发展新趋势和新特征：

一是人工智能正在成为数字经济发展的新引擎。人工智能技术与物联网、云计算和大数据技术的深度融合，构建人—网—物的互联体系和泛在的智能信息网络，推动人工智能向自主学习、人机协同增强智能和基于网络的群体智能方向发展。这也在改变产业发展模式和产业生态。

二是数字化转型正在由消费领域向生产领域扩展。随着新一代数字技术向制造领域的渗透扩散，先进的传感技术、数字化设计制造、机器人与智能控制系统日趋广泛地运用，制造业的研发设计、生产流程、企业管理，乃至用户关系，都呈现了智能化发展趋势。企业的物理边界日趋模糊，制造业的形态深刻变革。

三是基于工业互联网的产业生态正在加快构建。制造业的数字化转型深入推进，促进了生产组织和社会分工向网

络化、扁平化、平台化转变，也推动了工业互联网的产业生态加快形成。目前我国已基本形成了“综合型+特色型+专业型”的工业互联网平台体系。

四是数字技术赋能传统产业绿色低碳转型。数字技术与能源技术的融合，推动了化石能源的清洁化、清洁能源的规模化和能源服务的智能化，促进了能源技术向绿色低碳和智能化方向发展，加快了能源结构从高碳向低碳转变。有研究认为，数字技术可以减少 20% 以上的碳排放。[7](#)

## 江小涓：“一带一路”合作可更多采用数字化新模式

中国社科院大学教授、国务院原副秘书长江小涓在“第三届金融四十人曲江论坛”上建议，“一带一路”合作今后可以更多采用数字化合作的新模式，从而实现有规则、更加绿色、更可持续、更高质量的发展。

江小涓表示，我国有许多成套的软件技术可以输出到合作国家，并且将人才培养放到重要地位。经过培训以后用这些软件系统，提升他们的码头、中控室和港口、仓库的数字化能力，提升他们与国内数字化贸易的能力。

在江小涓看来，全球化向前发展，数字技术是重要支撑。而数字化交易可

以降低交易成本，促进贸易发展。数字化投资以复制模式快速推进，提高效率。同时，远程数字服务降本增效保安全，促进投资与合作。针对一些局势不稳、风险高的“一带一路”国家和地区，我国有些工程机械制造业企业通过之前培训的当地员工，带着远程设备前往现场，国内专家可以远程检测，既避免了现场风险，又促进了投资和合作。

“数字化去除中间环节非常重要。”江小涓表示，我国和“一带一路”以及非洲拉美的国家大贸易商获利非常多，到了基层的农民和小企业、小业主，其利润非常低。数字化交易

可以去除中间环节，造福民众。譬如，2018年，世界电子贸易平台（eWTP）落地卢旺达后，卢旺达的成品咖啡登上电商平台，咖农每卖出一公斤咖啡都能比之前多赚4美元。

事实上，数字是全球化的重要驱动力量。江小涓介绍，疫情期间跨国数字企业增长最快，丝毫看得出来受到疫情的影响。疫情之中，最大的100家数字跨国公司各项指标表现突出，海外资产比重、海外销售比重和资产净利润率都持续增长，与传统跨国公司形成鲜明对比，数字跨国公司是重要的支撑全球化依然前行的力量。[7](#)



## 郑永年：“对内开放”也很重要，甚至更为重要

香港中文大学（深圳）教授、前海国际事务研究院院长郑永年在“第二届中国政治经济学理论与实践：如何实现中国式现代化和高水平对外开放 2023 研讨会”上指出：在理解“开放”时，人们一般指向“对外开放”，即不同国家之间的开放，但实际上，开放具有更广泛和更深刻的意义。一个社会的内部开放也很重要，甚至更为重要。在很大程度上，一个社会的内部开放性决定了其外部开放性。社会内部的开放可以从人的层面和组织层面来讨论。

在人的层面，人类本身的演进就说明了开放的重要性。人类从漫长的原始部落发展到近代以来的民族国家

再发展到超主权国家的区域甚至国际组织都是开放的结果。从基因的角度来看，近亲结婚导致人种的衰退，而不同种族的通婚使得人变得更加聪明。但人的层面的开放并不容易。尽管从近代到今天人们经历了几波大规模的现代化，造就了全球村，或者我们所说的“人类命运共同体”，但越来越兴盛的“认同政治”则越来越呈现出反全球化。

在组织层面，开放的核心价值也几乎是不言自明的。任何一个社会的组织方法其实很简单，那就是我们常说的“物以类聚、人以群分”。因此，每一个社会都是由不同的物质层面的既得利益和意识层面的思想群体所组

成的。“开放社会”因此变得重要。如果不开放，那么少数既得利益集团就会主宰社会，就不能形成竞争，最终导致衰落。

在国家层面，开放的价值就比较好理解。就开放来说，近代以来，国际关系就是两股相反力量之间的较量，即主权国家和超越主权国家，主权国家强调的是国家的封闭性，而全球化强调的是国家的开放性，代表着超越主权国家的力量。结果是显见的。尽管各个国家都需要实现两者之间的平衡，但那些偏向于开放的国家优于那些倾向于封闭的国家。历史地看，没有一个国家在封闭状态下得到了发展，尤其是可持续的发展。7

## 毛振华：多维度推动市场化经济修复

中国人民大学经济研究所联席所长毛振华教授撰文指出，今年一季度的经济修复，稳增长政策发挥了重要作用。当前经济修复，政策性的力量强而市场性的力量较弱。在外需面临压力的情况下，政策重点应放在国内市场的培育上，而培育国内市场的核心在于推动市场化力量的修复。他认为，要从多个维度着手推动市场化的经济修复。

一是“以经济建设为中心”只能加强，不能削弱。有人认为，当前再提“以经济建设为中心”显得观念滞

后，实际上，没有经济增长何谈发展？把经济增长提到多高的位置都不为过。要将干部选拔与经济建设紧密结合，选人用人方面要着重考察政府官员发展经济的能力。

二是为市场主体赋能，增强市场主体活力。一方面，加力提振消费需求，建议发放消费券。另一方面，与民休养生息，积蓄能量。采用相应的政策思路来培育市场动力，让老百姓、企业积攒一定的资金，进而有能力消费与投资，激发市场活力。

三是引导微观主体改善预期。今年政府工作报告中提出着力扩大国内需求，把恢复和扩大消费摆在优先位置。实现消费修复和投资修复的关键则是要推动微观主体改善预期，通过稳定居民、企业的消费信心、投资信心，进而促进内需改善。

总体而言，要实现市场化的经济修复，仍需政府、企业、居民等各类主体齐心协力，避免“躺平”，将“以经济建设为中心”真正落实到实际的经济工作中来。7



龙游和南浔，分别以一县一镇弹丸之地，涌现出了执全国一时之牛耳的财富军团，其影响力之大，可以与今日浙商在中国的地位相比拟。

## 浙商探源：一县一镇可敌国

◎文 / 杨轶清

在浙商族群家谱上，有两个十分独特的群体，不仅是浙商历史上无法忽略的重点，在中国商业史上也是十分引人注目的亮点——分别以一县一镇弹丸之地，涌现出了执全国一时之牛耳的财富军团，其影响力之大，可以与今日浙商在中国的地位相比拟。

龙游商帮是中国传统十大商帮之一，兴盛于明代中叶，也是十大商帮中唯一以县域命名的群体。“无远弗届，遍地龙游”——这是万历《龙游县志》中的记载。当时的龙游商人远赴云南、四川、山西、陕西一带去做生意。外出经商的人最多时竟然占了这个县人

口的一半以上。文献记载，明成化年间，仅云南姚安府（今云南楚雄彝族自治州西部）就聚集了浙江龙游商人和江西安福商人三五万人。

龙游县城江堤上至今屹立的将军柱，似乎还见证着当年往来商船的繁盛。明清时代龙游商帮经营的主导产



南浔古镇



龙游刻印版书业



南浔古镇辑里湖丝馆

品，主要是书、纸、算盘等文化用品以及珠宝等。许多产品在当时的中国处于垄断地位，龙游溪口镇一带还是当时闻名的造纸和纸张贸易中心。龙游商人在营商活动中，历来看重“财自道生，利缘义取”，强调“以儒术饰贾事”。主张诚信为本，坚守以义取利，是龙游商帮一以贯之的儒商品格，也使其获得了良好的市场信誉。

比龙游商帮输出地地理空间更狭小，但影响力也更大的，则是地处浙北水乡的湖州南浔。运河以西，太湖以南，在水网密织的蚕桑之乡，有一

个方圆不过十里的小镇，这就是南浔。

不过，谁也不敢小看这个古镇，在中国近代史 100 年左右的时间里，这里涌现出一个富可敌国的“巨商集团”。

南浔丝商究竟有多富，我们可以和同时期名气最大的晋商作个比较。晋商首富太古曹家，咸丰年间，有资产 1200 万两白银；湖州南浔列家，在清末聚财 2000 万两白银。总体而言，清咸丰年间晋商各大富商的财产总额在 1 亿两白银，南浔丝商“四象八牛七十二狗”的财富总额在 8000 万两，而早期徽商各大户所积累的财富也

此相当。在 19 世纪 90 年代，由于银路不通，大清帝国一年的国家财政收入也不过 7000 万两白银。值得一提的是，晋商、徽商的输出地，无论是在地域面积上，还是在人口基数上，都比南浔大得多。南浔，它只是浙江湖州吴兴县治下的一个小镇。

南浔“象牛”们富可敌国的财力，可以从他们的私家园林里窥出一斑。至今尚存的小莲庄由丝商首富刘家所建，从 1885 年到 1920 年，前后花费了将近 40 年的工夫才最终告成，耗费了刘家老太爷刘镛和儿子刘锦藻及孙子刘承干三代人的心血。刘家的创业者刘镛仰慕大画家赵孟頫在湖州的莲花庄，便将自己的园林取名小莲庄。

无论龙游商帮还是南浔首富，终究只是历史街区中的匆匆过客。但他们的经验教训和兴衰沉浮，都丰富了浙商的历史和内涵，使得浙商历史更富于立体感，对后世的传承也更加多元和生动。（作者系浙江省重点智库浙江工商大学浙商研究院执行副院长、教授、浙商博物馆馆长，浙江省浙商研究会执行会长。本文首发“浙商发布”公众号。）



小莲庄



“揭开公司面纱”制度是公司法中经典的理论难题，也是司法实践的争议焦点之一。本文聚焦于“揭开公司面纱”制度中的过度支配与控制情形，从多个角度梳理该制度的适用要点问题，以期为实务工作提供一定参考。

## 过度支配与控制情形下， “揭开公司面纱”之实务探讨

◎文 / 徐巧月 郭强

公司股东的有限责任和法人独立地位，为投资人（股东）提供了商业风险隔离的制度保障，对现代经济发展起到了巨大推动作用。公司经营过程中发生股东滥用权利损害公司债权人利益的行为，这些制度保障就成了公司债权人的“维权障碍”。公司的商事行为应遵循诚实信用原则，公司股东或实际控制人损害公司债权人利益应当承担民事责任。因此，在公司法律制度演变过程中就产生了“揭开

公司面纱”制度，其主要保护对象是公司债权人，是一种非常规的法律救济手段。

### 一、揭开公司面纱制度的历史沿革

2005年修正2006年1月1日实施的中国《公司法》正式将揭开公司面纱制度写入该法第二十条第三款，首次确立股东对公司债务承担连带责任（纵向连带责任制度）。

2013年，最高法发布第15号指导案例[最高法第15号指导案例是徐工集团工程机械股份有限公司诉成都川交工贸有限责任公司等买卖合同纠纷案，经最高法审判委员会讨论通过于2013年1月31日发布，具有司法解释性质。]，以司法裁判指导形式确立了关联公司间揭开公司面纱制度，为关联公司间互相承担连带责任的司法适用提供了裁判指导（横向连带责任制度）。



揭开公司面纱制度学术界虽有诸多探讨,但司法实务中的运用仍显谨慎。为明确揭开公司面纱制度的适用条件并统一裁判思路,2019年11月8日最高法发布了《全国法院民商事审判工作会议纪要》(法[2019]254号)(以下简称“《九民纪要》”),其中“(四)关于公司人格否认”部分的第10条、第11条、第12条将揭开公司面纱制度区分为人格混同、过度支配与控制、资本显著不足三种适用类型。

2022年12月全国人大法工委公示了《公司法修正草案二次审议稿》,其中第二十三条第二款拟以立法形式确立关联公司间横向连带责任制度。

纵向连带或横向连带为揭开公司面纱制度的两种责任承担形式,在实务中既可独立适用也可并行适用,应结合《九民纪要》归纳的适用类型区分适用之。其中,“过度支配与控制”为并行适用的典型类型,但该类型的法律事实界定与认定,实务中有许多误解和疑惑。本文拟就该类型的揭开公司面纱制度从法律依据、表现形式、常见问题等方面进行简要探讨,供同仁参考。

## 二、过度支配与控制的法律与法理依据

2006年1月1日施行的《公司法》(以下简称《公司法》)第二十条第三款规定“公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任,逃避债务,严重损害公司债权人利益的,应当对公司债务承担连带责任。”该条款成为中国揭开公司面纱制度的源头性法律规定,由于该条款属于原则性规定,

什么样的行为可以被判定为“滥用”在司法实务中争议较大,且尚无权威意见。

2022年12月27日,《公司法修正草案二次审议稿》提请十三届全国人大常委会第三十八次会议审议。该草案中第二十三条(原《公司法》第20条)中增加了一款:“公司股东利用其控制的两家以上公司实施前款规定行为的,各公司应当对任一公司的债务承担连带责任”。目前该条款为草案内容,若三审通过则成为揭开公司面纱以及关联公司间横向连带责任制度的法律依据。

最高人民法院对于《九民纪要》的法律位阶进行了明确,即“《九民纪要》不是司法解释,不能作为裁判依据进行援引。该纪要发布后,人民法院尚未审结的一审、二审案件,在裁判文书‘本院认为’部分具体分析法律适用的理由时,可以根据《会议纪要》的相关规定进行说理。”也就是说,《九民纪要》第10条至12条关于揭开公司面纱的相关条文虽不是司法解释,但却是人民法院对于《公司法》确立该项法律制度十多年来的司法实践的经验总结和法理提炼,在区分相关类型后便于各级人民法院审理适用。

揭开公司面纱的法理基础是侵权法律关系。《公司法》第二十条和《九民纪要》相关条款也可以分析出该类案件的构成要件为:1、股东或实际控制人有滥用权利行为(侵权行为);2、严重损害债权人利益(损害后果);3、债权人利益损害是因行为人滥用权利造成的(因果关系)。在过度支配与

控制类型中,滥用权利行为最为隐蔽也最难以被证明,故《九民纪要》以例举和兜底条款方式阐述其表现形式。

## 三、过度支配与控制的表现形式

《九民纪要》关于过度支配与控制条款原文为:“公司控制股东对公司过度支配与控制,操纵公司的决策过程,使公司完全丧失独立性,沦为控制股东的工具或躯壳,严重损害公司债权人利益,应当否认公司人格,由滥用控制权的股东对公司债务承担连带责任。实践中常见的情形包括:

(1)母子公司之间或者子公司之间进行利益输送的;

(2)母子公司或者子公司之间进行交易,收益归一方,损失却由另一方承担的;

(3)先从原公司抽走资金,然后再成立经营目的相同或者类似的公司,逃避原公司债务的;

(4)先解散公司,再以原公司场所、设备、人员及相同或者相似的经营目的另设公司,逃避原公司债务的;

(5)过度支配与控制的其他情形。

控制股东或实际控制人控制多个子公司或者关联公司,滥用控制权使多个子公司或者关联公司财产边界不清、财务混同,利益相互输送,丧失人格独立性,沦为控制股东逃避债务、非法经营,甚至违法犯罪工具的,可以综合案件事实,否认子公司或者关联公司法人人格,判令承担连带责任。”

笔者对前述内容的理解如下:

1、侵权行为人必须是公司实质上的控制人,包含控制股东或实际控制

人。

本条使用的是“控制股东”而非“控股股东”，因此强调实质控制而非仅股权控制。控股股东不一定对公司构成实质控制力而成为控制股东，控制股东也未必对公司股权具有控股优势而成为控股股东，凡具备对公司实质控制力的才构成本文的“控制人”概念。实际控制人是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人[《公司法》第二百一十六条]。对公司的实质性控制力主要体现为以下四方面：其一，对公司的人事、财务、业务掌握控制权。其二，对公司股东（大）会、董事会决策的作出有实质性影响力，甚至直接越过公司法、公司章程规定的决议程序，导致公司机关“傀儡化”。其三，掌握公司印章。其四，虽非公司股东、法定代表人，但长期对外代表公司意志行事[《论公司人格否认规则对实际控制人的适用》，作者：虞政平、王朝辉、吴飞飞]。

揭开公司面纱制度下，公司独立责任能力被否认，滥用控制权的股东（或实际控制人）对公司债务承担连带责任。此责任承担制度既是损害归由加害人承担责任的侵权法原理决定的，同时也是对非控制人股东（即使控股但无控制力的股东）的保护。

**2、控制股东过度支配与控制破坏公司财产独立性，应对公司债务承担纵向连带责任。**

本条第一款是纵向连带责任的适用情形：其中罗列的（1）-（2）主要发生指在母子公司之间或子公司之间的利益输送或以合同方式进行利益转

移；（3）-（4）主要指拆旧重建的方式进行利益转移；（5）是兜底条款，凡是破坏公司财产独立性严重损害公司债权人利益的行为均可适用。

**3、控制股东或实际控制人在子公司或关联公司间过度支配与控制破坏公司财产独立性，子公司或关联公司间应互相承担连带责任。**

本条第二款是横向连带责任的适用情形：控制股东或实际控制人控制的多家子公司或关联公司间财产不独立，主要体现在关联公司间利益互相输送，财产混同、财务混同，以合同形式转移利益等方式破坏公司财产独立性。上述情形严重损害公司债权人利益的，子公司或关联公司对其中任一公司的债务承担连带责任。

#### 四、重点探讨的几个问题

司法实务中对“过度支配与控制”的认定以及与“人格混同”的区分适用问题。

**（一）实务中如何认定“过度支配与控制”？**

并非所有控制和支配都会导致揭开公司面纱，只有“过度”控制和支配才具备揭开公司面纱的基础条件。

“过度”一词在揭开公司面纱制度中是指突破了公司财产独立原则，将公司财产不当转移给股东、实际控制人或其控制的关联公司，即只要存在不当利益转移就构成“过度”。“控制与支配”是指对公司的人事（董监高）、业务资源、财务具有控制力。

“过度支配与控制”是指控制人以合法方式控制并不当转移利益，或控制人利用其地位或职务便利以不合

法方式控制并转移利益。“过度”一词主要强调“不当”而非“控制”。过度支配与控制可分为两种情形：①合法控制并不当转移利益，②不法控制并转移利益。两者均存在“不当”（即可归责性），前者凸显“不当利益”，后者凸显“不当行为”，实质为不当转移利益之行为。一言以蔽之，支配与控制是手段，不当转移利益是结果，“过度”更强调不当转移利益之结果发生而非转移利益的控制手段。比如一人公司股东实际控制某公司，若不发生转移利益行为，即使其对某公司百分百控制也不能认定为“过度控制”；反之，只要发生不当转移利益之结果，则要审视其是否因“过度控制”而产生上述结果。

**（二）如何理解“过度支配与控制”与“严重损害债权人利益”之间的关系？**

过度支配与控制是指具有不当转移利益的行为发生，而该等利益的大小不等，若凡发生不当转移利益悉数揭开公司面纱，不仅与侵权法理论之侵权赔偿损失填补原则不符（过责不相当），而且可能导致隔离商业风险的公司制度功能土崩瓦解。唯有不当利益转移严重损害公司债权人利益情况下方可揭开公司面纱。

如何理解“严重”损害公司债权人利益？实务中，通常认为以下情形可认定其行为已严重侵害债务人公司财产，进而损害公司债权人利益达严重程度：①债务人公司具备破产原因；②债务人公司无法清偿到期债务；③已有证据证明不当转移财产金额足以影响债务人公司清偿到期债务或持续



经营能力。

该适用类型中，过度支配与控制是基础条件（已发生不当利益转移，破坏了公司财产独立性），严重损害公司债权人利益是结果条件（破坏财产独立性程度足以影响债务人公司到期债务的清偿），二者兼具方可揭开公司面纱。

### （三）如何区分“人格混同”、“过度支配与控制”两种类型？

人格混同是最常见的揭开公司面纱适用类型之一，甚至有许多法律工作者将“人格混同”与“揭开公司面纱”划等号。《九民纪要》的发布确立了“过度支配与控制”是与“人格混同”并列的一种揭开公司面纱裁判适用类型。《现代汉语词典》对“混同”一词的释义为：“把本质上区别的人或事物同样看待。”公司人格混同也可解

释为：“将股东、公司、实际控制人等不同主体或不同的多个公司视为同一主体，将不同主体之财产视为共同财产，或以其他方式体现公司人格形骸化。”

公司人格混同和过度支配与控制两种适用类型的主要异同如下：

1、在公司意思方面，这两种适用类型体现出公司都没有独立意志，但体现方式不同。

人格混同情形下体现为公司意志完全由股东或实际控制人意志替代，公司意志无法得到一丝一毫的外在体现。过度支配与控制情形下体现为公司决策机构受控制人操纵，公司意志在受操纵时丧失殆尽。

2、在公司财产方面，这两种类型都破坏了公司财产独立性，但破坏方式不同。

人格混同情形下，公司、股东以及控制人控制的关联公司之间存在财产混同。而过度支配与控制情形下，控制人与公司之间以及控制人控制的公司之间存在财产混同或不当利益转移。

人格混同在财产属性上的主要表现是公司财产与股东财产同一性，或控制人控制的公司之间财产同一性，即公司、股东或控制人控制的公司之间的财产不分彼此，被视为“共同财产”，不区分股东、子公司、关联公司的财产独立性，甚至有的公司不建公司财务制度不作公司财务记账。而过度支配与控制情形下，除子公司或关联公司间存在财产混同的情形外，还存在子公司、关联公司间财产边界不清的情形，即控制人以交易、利益输送等方式在其控制的子公司、关联公司间发生不当利益转移。[7](#)

## 作者简介



徐巧月，上海普世万联律师事务所高级合伙人，硕士毕业于华东政法大学，目前担任上海市律协第十届对外宣传与联络委员会委员、信息化工作委员会委员、互联网与信息技术业务研究委员会委员，上海海事大学研究生校外导师、上海市普陀区妇联执委常委等。曾荣获全国妇联维护妇女儿童权益先进个人、上海市优秀女律师提名奖及普陀区第三届优秀律师等，并入选中央电视台《法律讲堂》储备主讲人。2011年执业至今，专注于公司与商事、婚姻家庭、弱势群体维权公益服务等领域，为中国宝武集团首批入库律师团队负责人，常年为国企、大中型民营企业提供法律服务。



郭强，上海星秀律师事务所律师、主任，毕业于浙江大学，中国法学会会员，中证中小投资者服务中心公益律师（2021-2024），上海市律师协会第九届、第十届证券研究委员会委员，2005年执业至今，三级律师，专业服务方向：公司法、证券法、破产法。



### 《全能学习法》彼得·霍林斯 著 九州出版社出版

在人工智能技术日新月异的今天，许多职业都面临消失的风险。要想永远不被淘汰，你必须成为精通多个领域的梳子型人才。你的技能组合越独特、越多样、关联性越高，你就越不可取代。作者认为，成为通才并不需要天赋异禀，面对众多未知领域，只需重复 10 个简单步骤，人人都能打造出专属于自己的核心竞争力，成为多专多能的高质量人才。

### 《风险投资史》塞巴斯蒂安·马拉比 著 浙江教育出版社出版

在很多人的印象里，本书揭示了驱动风投行业、整个硅谷乃至整个世界的基本原理——指数法则。风投的最大秘密是最佳投资所创回报等于或超过基金其他部分的收益总和。成功虽是罕见的，但成功所带来的影响力却是变革性的。风险投资不只是一个生意，也是一种能带来社会进步的方法、思维方式和哲学，甚至可以说，风险投资本身就是巨大的创新。

### 《芯片简史——芯片是如何诞生并改变世界的》汪波 著 浙江教育出版社出版

本书以半导体技术发展的时间线为主轴，以多种门类的半导体器件演进过程为脉络，覆盖了材料、器件、工艺、架构和应用等多方面内容，展现了半导体行业从理论形成到产业爆发的全貌。本书兼具故事性和知识性，同时刻画了很多半导体行业先驱的性格特质，也揭示了创新组织的不同文化所带来的成功和遗憾，读来让人感慨。

### 《变革浙江“八八战略”引领“两个先行”》

中共浙江省委党校 编著 浙江工商大学出版社出版

本书立足“八八战略”实施 20 周年，结合学习宣传贯彻党的二十大精神和省第十五次党代会提出的“两个先行”奋斗目标，深入研究浙江聚焦聚力三个“一号工程”，深刻阐释浙江在数字经济赋能现代产业体系等六方面先行中取得的新成就、开创的新变革、创造的新奇迹，力求讲深讲透浙江变革发生的底层逻辑及其对未来的变革性、引领性、示范性作用。

### 《大汇合与大分流》郑永年 著 浙江人民出版社出版

本书聚焦于厘清中国现代化进程与全球化的关系，探究大变局发生的深层次原因及其对中国的继续现代化构成的重大挑战，尤其探讨了“中国下一步怎么走”的问题，为读者认清世界变局、把握中国未来提供了精深洞见与前瞻思考。

### 《芯片战争》[美] 克里斯·米勒 著 蔡树军 译 浙江人民出版社出版

本书较为完整地描述了各国为控制芯片技术而进行的长达数十年的斗争历程，解释了半导体在现代生活中发挥的关键作用，书中集科技冒险、商战故事、大国博弈于一体，分析了芯片崛起的历史，以及以控制芯片行业的未来为目的的日益复杂的地缘政治权力斗争。



# 中国商帮峰会

中国·China



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。

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，开展了一系列商帮峰会与论坛活动。为各地商帮组织和企业家朋友增进了合作与交流。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。



扫码查看历届峰会

# 2023浙商（夏季）论坛

赓续浙商“四千”精神，  
以党建推进浙商新发展

主办单位：海宁市长安镇人民政府  
海宁市高新技术产业园区管理委员会  
浙江省浙商研究会  
承办单位：海宁杭派服饰产业园  
支持单位：杭州市杭商研究会、杭州市丽水商会  
澎湃新闻、《钱江晚报》、杭州网等