

一个商人群体的思想与视线

浙商研究与资讯

2023年第3期（总第88期） BUSINESSMAN SEMINAR ZHEJIANG



“数智浙商”
扫码关注

P35> 陈云峰

匠心筑梦 笃行致远

中设科欣设计集团有限公司董事长
浙江省浙商研究会副会长

- P18>擦亮“金名片” 浙江出台“民营经济32条”
- P20>浅析下一阶段股市新政与股指期货的联动效应
- P24>刘亭：切实提升“数字化发展”的自觉
- P30>助推东海之滨筑起“天下粮仓”
- P32>新平台经济再造萧山

 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。

秋高还有春风来

◎文 / 徐王婴

“自古逢秋悲寂寥，我言秋日胜春朝。”

毫无疑问，近期接二连三的政策东风，让民营企业家感受到春的气息。

继7月19日，《中共中央国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》（俗称“民营经济31条”）发布之后，浙江省在8月28日，发布了《浙江省促进民营经济高质量发展若干措施》（简称《若干措施》或“浙江民营经济32条”）。浙江，这一民营经济大省，再次擂起促进发展的战鼓。

令人惊喜的是：浙江“32条”之后，还有国家敲响的“重鼓”。9月4日，中央编办正式批复在国家发展改革委内部设立民营经济发展局。好一幅“丹枫点画秋”的绚烂之景。

诚然，改革开放40年来，民营经济获得了持续发展，在中国经济中占据了非常重要的一极。何以最近号角频吹，对民营经济再出发“千呼万唤”？

毋庸置疑，疫情三年给中国经济带来了许多负面影响，民营经济在此过程中面临着较大的压力。比较综合的一个指标，就是民间投资，去年底还是正增长，今年上半年增速为-0.2%，一个月之后负值进一步扩大，1-7月份增速为-0.5%。曾经“给点阳光就灿烂”的民营企业出现了信心不足，投资下滑的趋势。

当此之时，“民营经济31条”的出台，犹如一声春雷，振奋了民营企业家的信心。“浙江民营经济32条”（《若干措施》），则在项目推介、要素保障、工作机制等方面提出了一些创新举措，着力推动民间资本“愿投”、“能投”、“敢投”。稍后，浙江省委副书记、省长王浩更是主持召开常务会议，要求高标准高效率创新落实促进民营经济高质量发展各项措施，进一步释放支持民营经济高质量发展的鲜明信号，持续擦亮浙江省民营经济“金名片”。浙江，这个“改革开放先行地”洋溢着浓郁的“亲商”气息。

事实上，浙江省委、省政府始终对浙商高看一眼、厚爱三分，既关心浙商飞得高不高，更关心浙商飞得累不累，

努力为浙商创新创业营造最优环境、提供坚强保障。

在此生态环境之下，浙商还何愁、何忧、何虑？

一边是“东风”劲吹，一边是长期在市场摸爬滚打的浙商逆风而上，坚韧坚守。在浙商看来，越是困难，越要咬定创新不放松。不论是降本增效、机器换人，还是产品迭代、市场更替，都倒逼着企业在市场低潮期“深蹲蓄势”。

于是，人们看到：位于文成县巨屿镇的娃哈哈智能化饮料生产基地内，无论是生产车间还是发货仓库，处处洋溢着热火朝天的繁忙景象。

“压力很大，困难很多，但我们对未来依然有信心，依然在加大投资。”在娃哈哈集团董事长宗庆后看来，发展仍然是第一要务，“两个毫不动摇”必须长期坚持。想明白了这两点，信心就有了最大的支撑，如今更深知民企重任在肩。

西子联合控股有限公司董事长王水福不仅成为杭州亚运会火炬手，在西湖边顺利完成了火炬传递，其率领的西子集团更是攻入被誉为“工业之花”的航空器材制造高地，并一举成为一众国际顶级航空器制造公司的合格供应商，原先的电梯和锅炉制造也都一并贯通了高水平的“航空标准”。

德力西则建起业内最先进智能工厂，仅芜湖一个生产基地每日生产的低压电器产品，就比整个北美地区所有同类企业加起来还要多。

从零起步到制剂率先出口美国，浙江华海药业有80多个制剂产品通过美国仿制药申请，20多个产品在美市场占有率居前……

这些企业坚信：专心做好自己的事，用“绣花功夫”把产品做到极致，永远不会被市场抛弃。

如是浙商，攻与守、进或退、变与不变……不论哪种选择，都只有迎难而上、向上生长，成为逆风飞扬的一支劲旅。

正所谓“晴空一鹤排云上”。

那昂扬向上，一字排开，向上飞跃的，岂不是愈战愈勇的我辈浙商？



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 丁猛
 执行副主编: 郑继文 刘伟华
 特邀策划: 魏移新 卢恩伟
 编辑部主任: 张文焕
 通联部主任: 张朕雄
 美术总监: 张文焕
 法律顾问: 童松青 张青云 冯开红

浙江省浙商研究会

地址: 杭州市莫干山路 102 号

立新大厦 1312A 室

邮编: 310021

编辑部电话: 0571-85861356

办公室电话: 0571-85861356

会员部电话: 0571-85861359

传真: 0571-85861359

网址: <http://www.zjsr.cn>

Email: zsyjh@126.com

印刷单位: 浙江武义明招印业有限公司

印刷日期: 2023 年 9 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

▲ 39

聚焦党建引领 2023 浙商 (夏季) 论坛纵论新机遇新作为

热点聚焦 FOCUS

- 18 擦亮“金名片”浙江出台“民营经济 32 条”
- 20 浅析下一阶段股市新政与股指期货的联动效应 / 萧树

BOSS 智库 THINK TANK

- 24 刘亨: 切实提升“数字化发展”的自觉

八八战略 20 年 FOCUS

- 27 西子集团: 迈向高端制造 摘得“工业之花” / 陈晓
- 30 良海粮油: 助推东海之滨筑起“天下粮仓”

区域经济 REGION

- 32 新平台经济再造萧山

封面人物 MEMBERS

- 35 陈云峰: 匠心筑梦, 笃行致远 / 陈丽萍

活动 ACTIVITIES

- 42 浙商研究会新老会员见面会
暨《共富路 浙商在践行》新书发布会在沪举行
- 43 “浙商看浙商”活动走进宜思乐教育机构
- 43 “浙商看浙商”活动走进上海申同律所
- 44 上海浙商走进贵阳驻沪办交流座谈
- 44 在沪浙商受邀参加崇明区向化镇招商引资智慧座谈会



18



24



22



30

青云说 FUTURE VOICE

- 38 数字化技术如何推动电商营销新生态?
/ 卢恩伟 甘小茹 吴敏

党建园地 PARTY

- 48 浙商研究会功能型党支部开展专题组织生活会
- 48 均瑶集团: 弘扬“四千”精神 争当发展先锋
- 49 盘石与杭州市公安局出入境管理局开展党建交流活动
- 49 万事利集团与杭州市儿童医院开展党建共建合作
- 50 杭州泛亚党支部拜访“光荣在党50年”老党员
- 50 加西贝拉: 坚持党建引领, 走好高质量发展之路
- 51 学思践悟新思想 努力实现中国梦 / 吴克勤

会员风采 MEMBERS

- 54 华立: 根壮的“地瓜” 藤蔓通达全球 / 李艳霄 阮伟康
- 56 杨掌法: 绿城服务的“大道理”与“小道理” / 谷村
- 60 戚金兴: 我为什么选择海拔890多米的胡家坪村?
/ 徐杰 田箫
- 63 王均豪: 多元化探寻生存之道, 靠“益”点突破重围
- 66 “村城”花园如何“花香”四溢 / 陈一点 胡鼎 王江红
- 69 花园村共富之瓜越结越多 / 冯俊江 王江红
- 70 沈士良: 匠心酝酿, 一坛美酒醉香百年
- 72 科创走廊, 梦想之地
——台州菜根发展创新中心赋能企业成长 / 张妮婷

总裁论道 TALK

- 74 汪力成: 与时代同步, 就是成功
- 75 田宁: 数字贸易是企业走出去的新路径

总裁论道 TALK

- 76 李书福: 企业走得长更远靠什么
- 77 宋志平: 企业家要有松树风格

学者视点 VIEWPOINT

- 78 林毅夫: 利用比较优势实现高质量发展
- 78 贾康: 地方城投转型有六大可能
- 79 蔡昉: 刺激消费可产生乘数效应
- 79 刘世锦: 中国经济应启动新一轮结构性改革
- 80 黄奇帆: 利用四化推动经济高质量发展
- 80 魏后凯: 乡村产业发展五大趋势
- 81 孙瑾: Z世代青睐“循环消费”
- 81 江小涓: 推动平台跨境商业秩序双轨并进

经济圆桌 DIALOGUE

- 82 经济学家谈活跃资本市场“关键之钥”

经济观察 OBSERVE

- 85 诺基亚专利大战背后的生意经 / 吴清

商业史钩沉 HISTOTY

- 90 古代中国经济重心的转换 / 踪家峰

开红说法 LAW

- 92 公司发起人承担连带责任的法理基础和法律适用
/ 熊志虬 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。



2700 万辆

近日，工信部等七部门提出七方面举措，力争 2023 年实现全年汽车销量 2700 万辆左右，同比增长约 3%。

1080 亿美元

Data.ai 与 IDC 共同发布《2023 年聚焦游戏领域报告》显示，2023 年全球各大移动游戏平台收入预计将超过 1080 亿美元，比 PC/Mac 市场多 1.7 倍。

2.7 亿支

机构报告显示，二季度全球智能手机产量下滑至 2.7 亿支，以各品牌生产排名来看，三星、苹果、小米分列产量前三。

38 元 / 杯

9 月 4 日，贵州茅台与瑞幸咖啡联合推出的“酱香拿铁”在全国超万家门店同步上市。零售价 38 元 / 杯，领取 4.9 折优惠券后，到手价预计 19 元 / 杯。

206.19 亿元

根据国家电影局统计，2023 年暑期档（6 月 1 日至 8 月 31 日）电影总票房为 206.19 亿元，观影人次为 5.05 亿。

3000 人

瑞银集团计划在瑞士裁员约 3000 人，该银行在收购瑞信后将削减数十亿美元的成本。

20 亿部

数据显示，印度凭借其“印度制造”计划，目前手机总产量已经累计破 20 亿部，成为世界第二大手机生产国。

7.7 万元

OTA 平台去哪儿宣布，即日起为员工设立生育补贴福利——“驼二代成长礼金”，最高可达 7.7 万元。

5244 亿

北京市副市长靳伟介绍，北京地区金融服务实体经济质效持续提升；上半年各类企业实现直接融资 5244.6 亿元，居全国的首位。

316 万人

招行发布《2023 中国私人财富报告》显示，2022 年，可投资资产在 1000 万人民币以上的中国高净值人群数量达 316 万人，人均持有可投资资产约 3183 万人民币。

190.3 亿元

最新发布的中国《2022 年中国体育服务贸易发展报告》显示，2022 年中国体育服务贸易进出口总额 190.3 亿元，同比增长 86.75%。



600 家

2019 年以来，通过提供多元化的发行上市服务，共有超 600 家民营企业在上交所首发上市，IPO 筹资额累计约 7000 亿元，占同期沪市 IPO 公司数量的 72%。

100 亿元

2023 财年，东方甄选直播电商业务商品交易总额（GMV）达到人民币 100 亿元，来自抖音的 GMV 占其 GMV 的绝大部分。

1-3%

截至 7 月底，各主要网约车平台、互联网道路货运平台公司均已公告下调抽成比例或会员费上限，下调幅度普遍在 1 到 3 个百分点。



趋势

医药行业有望开启新一轮景气周期

日前召开的国务院常务会议审议通过《医药工业高质量发展行动计划(2023-2025年)》《医疗装备产业高质量发展行动计划(2023-2025年)》。业内人士认为,此次会议为我国医药行业指明发展方向及重点,政策端释放积极信号,给市场吃下“定心丸”。相关扶持政策不断出台,表明国家对于发展医疗行业全产业链的决心。随着企业研发创新能力增强,国产产品市占率不断提升,医药行业有望开启新一轮的景气周期。



元宇宙将成为数字经济重要增长极

工业和信息化部办公厅、教育部办公厅、文化和旅游部办公厅、国务院国资委办公厅、广电总局办公厅近日联合印发《元宇宙产业创新发展三年行动计划(2023-2025年)》提出,到2025年,元宇宙技术、产业、应用、治理等取得突破,成为数字经济重要增长极,产业规模壮大、布局合理、技术体系完善,产业技术基础支撑能力进一步夯实,综合实力达到世界先进水平。培育3-5家有全球影响力的生态型企业和一批专精特新中小企业,打造3-5个产业发展集聚区。工业元宇宙发展初见成效,打造一批典型应用,形成一批标杆产线、工厂、园区。元宇宙典型软硬件产品实现规模应用,在生活消费和公共服务等领域形成一批新业务、新模式、新业态。

新型文具市场需求倍增

经济日报携手京东消费及产业发展研究院发布消费趋势报告显示,中国文具行业市场规模不断扩大,口算机、科学实验套装、文具礼盒套装、自律打卡器、电动削笔刀、迷你桌面吸尘器等新型文具受到消费者关注。家长们在为

孩子选择文具时,已经不再单纯追求颜色丰富、图案可爱,减少视力损伤和锻炼思维的新型文具市场需求倍增。此外,越来越多的家长开始注重培养孩子的兴趣和爱好,这也为兴趣类文具提供了更广阔的市场空间。家长们愿意为孩子们购买符合他们兴趣和爱好的文具,从而激发他们的学习热情和创造力。

“临食工”撑起百亿市场

近年来,“反食品浪费”逐渐成为潮流,可持续消费理念逐步渗透到消费层,越来越多消费者的消费理念变得更为理性,逐步接受临期食品。临期食品的市场潜力引起社会和消费零售行业的关注。近两年,以售卖临期食品为主的电商平台、连锁折扣店逐渐兴起。《报告》中指出,保守按照每年零食行业有1%的库存沉淀测算,2016年,我国临期食品行业规模约为222亿元,2020年,临期食品行业规模约为300亿元。2016年-2020年临期食品行业市场复合增长率为7.8%,由此推算出2026年临期食品市场规模约为471亿元。

银发经济将成经济发展新的增长点

中国老龄科学研究中心近日发布的《中国老龄产业发展报告(2021-2022)》认为,2050年中国老年人口消费潜力或将达到406907亿元,占GDP的比重攀升至12.2%,有望形成经济发展新的增长点。而据复旦大学老龄研究院银发经济课题组此前预测,在人均消费水平中等增长速度背景下,2050年我国银发经济规模为49.9万亿元,占总消费比重的35.1%,占GDP比重的12.5%。

先期老龄化国家的实践经验表明,银发经济是应对人口老龄化的有效举措,是老龄化社会中最具活力、最有发展前途的经济形态之一。仅以旅游为例,刚刚过去的暑期,银发族的身影活跃在各大景区,在青山绿水间旅居康养也受到众多老年人欢迎。据中国旅游研究院测算,“十四五”时期末,我国出游率较高、旅游消费较多的低龄健康老年人将超过1亿人,老年旅游收入有望超过万亿元。



王建军：推动符合条件的平台企业在境内外上市

证监会副主席王建军 8 月 30 日在金融支持民营企业发展工作推进会上表示，证监会将及时回应民企关切，落实平台企业常态化监管安排，依法依规推动符合条件的平台企业在境内外上市，支持符合条件民营企业赴境外上市，利用好两个市场、两种制度。

李稻葵：解决当下问题要分清轻重缓急

清华大学中国经济思想与实践研究院院长李稻葵近日表示，解决中国经济金融当下问题，要分轻重缓急，找到什么是“急症”，什么是“缓症”，“急症”就是指中国房地产由于销售放缓，使得开发商的资金链极其紧张，出现了连锁反应——地方政府加紧了对开发商的资金管控，进一步导致融资困难和恐慌传导到金融领域。

陈东升：坚持长期主义，赚稳钱、赚长钱的时代来临

“高速度的时代过去了，赚大钱、赚快钱的时代过去了，一定要明白这一点”。泰康保险集团董事长兼 CEO 陈东升在 2023 年亚布力论坛夏季高峰论坛上说，我国已经完成了工业化、城市化处在中后期，一定会进入低速度的时代，进入成熟市场、成熟社会，靠的是智力劳动，专业服务，因此，一定是一个长期主义时代，是一个赚稳钱、赚长钱的时代。

康松林：未来电车成本仍将高于燃油车

梅赛德斯-奔驰（原戴姆勒）集团 CEO 康松林近日在慕尼黑举行的 IAA 车展上表示，在可预见的未来，生产电动汽车的可变成本仍将高于内燃机车型，并称这将继续加剧本已激烈的竞争。他还补充称，不能以对等的方式将更高的成本转嫁给消费者。

董明珠：如果你能干我就让给你

8 月 28 日，格力集团董事长董明珠在接受采访时回应网友让自己退休的言论，董明珠表示，我退休你能干，我就让给你。此外董明珠也提到了职业经理人，她说：“我

们也可以应聘职业经理人，你告诉我保证每年给格力赚多少钱，我可以让位，没有问题。”

任正非：我们储备人才，优秀的都可以进来！

华为创始人任正非在一次最新讲话中表示，华为要建立一个自己的高端人才储备库，只要是优秀人才都可以进来，包括非边界内专业的人才愿意到边界内来工作，我们就愿意要。我们是储备人才，不储备美元，最终储备出自己的人才库。

宗馥莉：在长期主义的企业做具有长期价值的事

“在宏胜有一句话是，成为最好的自己，成就最好的公司”，宏胜饮料集团总裁宗馥莉近日接受财经网专访时表示，在一个长期主义的企业做具有长期价值的事情，会促使员工对自身长期主义发展的追求，这个是员工最好的背书。

俞敏洪：帮助实业发展，需要资本市场的支持

新东方教育科技集团董事长俞敏洪称，不应把资本和企业、实业的发展对立起来。不要把“资本”和带有贬义色彩的“资本家”雷同起来，“我们都知道实业兴国非常重要，但是帮助实业发展，毫无疑问也需要资本市场的支持”。

周鸿祎：OpenAI 之路不一定适合所有企业的发展

360 集团董事长周鸿祎近日谈到，OpenAI 之路不一定完全适合所有企业的发展，如果企业真的用 OpenAI 的 ChatGPT，会发现它有很多问题。周鸿祎提出，中国还有另外一条路，美国今天也在往这条路上发展，就是把大模型拉下神坛，换句话说，能不能把大模型做小。

苏姿丰：AMD 将继续投资中国市场

AMD 董事长兼 CEO 苏姿丰近日表示，自上次财报电话会议以来的一个月里，AI 客户参与度持续升温，其中许多客户已决定许下承诺。另外，苏姿丰指出，中国市场有望占据 AMD 约 20%-25% 收入，“我们将继续投资中国，因为我们认为这是一个重要的市场。”



张勇：正式卸任阿里集团董事会主席、CEO

9月10日，张勇按计划正式卸任阿里巴巴集团董事会主席与CEO职务，由蔡崇信接任集团董事会主席，吴泳铭出任集团CEO。张勇同时辞去阿里云董事长与CEO职务。蔡崇信代表阿里集团用“成绩斐然”四个字，高度评价并感谢了张勇过去16年为公司的付出与贡献。为感谢张勇对公司发展的巨大付出和卓越贡献，阿里巴巴向其颁发了阿里史上第一个“功勋阿里人”荣誉称号。此外，阿里巴巴宣布将投资10亿美金支持张勇设立面向未来的科技基金。



李彦宏：成获评全球AI领袖的唯一中国企业家

9月7日，《时代》周刊发布首届全球百大AI人物，百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏和特斯拉CEO埃隆·马斯克、英伟达创始人黄仁勋等被评为全球AI领袖。李彦宏是该榜单中唯一入选的中国企业家。李彦宏2000年创立百度，2018年成为首位登上《时代》封面的中国互联网企业家。他在《时代》访谈中将当前拐点与移动互联网的诞生进行比较，后者催生了像Uber、微信、TikTok这样的应用，而当前拐点预计会产生“数以百万计的新的、面向人工智能的应用”。



王水福：引领西子让不可能成为可能

9月8日上午，68岁的杭州亚运会火炬手、西子联合控股董事长王水福作为第45棒，在西湖边顺利完成了火炬传递，脸上跟年轻人一样充满阳光和朝气。作为西子联合控股的创始人和领路人，半个世纪以来，王水福一直把质量看作西子的生命线，引领西子从一家农机小厂发展成为与空客、波音、奥的斯等世界500强合资合作的大型企业集团，缔造了电梯、锅炉、停车设备、民营航空制造等多项业务全国第一的传奇，带领西子连续20年跻身中国民营企业500强。



塚越大介：准80后接替柳井正成为优衣库社长

73岁的日本首富、优衣库创始人柳井正，终于可以安心“退休”了。9月1日，塚越大介正式接替柳井正成为优衣库社长，这是优衣库成立以来首次更换社长，也是迅销集团为培养下一代领导人而采取的重要举措。塚越大介，1979年出生于东京，毕业于东京大学法学部，曾经在麦肯锡公司担任咨询顾问，2002年加入迅销集团，开始了他在优衣库的职业生涯。他曾在日本、美国、中国等地工作，负责优衣库的市场营销、品牌战略、电子商务等业务，此间全方位展示了他的商业才华。



吴智晖：70后出掌浙江省内首家上市农商银行

9月7日晚间，瑞丰银行发布公告称，董事长章伟东因年龄原因，申请辞去该行执行董事、董事长等职务。经选举，吴智晖将任职新董事长。瑞丰银行前身是绍兴县农村合作银行，是浙江省首批改制成立的农商行。2021年6月25日，瑞丰银行在上交所主板上市，也由此成为浙江省首家上市农商银行。简历显示，吴智晖出生于1970年，在金融领域工作超过三十载，曾在嵊州农商银行、新昌农商银行、诸暨农商银行等银行机构担任党委书记、董事长等职。



中国人民银行、国家金融监管总局8月31日发布通知，对现行差异化住房信贷政策进行调整优化，不再区分实施“限购”城市和不实施“限购”城市，首套住房和二套住房商业性个人住房贷款最低首付款比例政策下限统一为不低于20%和30%。

国家发改委内设民营经济发展局

9月4日上午，国家发展改革委相关负责人在国务院新闻发布会上表示，近日，中央编办正式批复在国家发展改革委内部设立民营经济发展局，作为促进民营经济发展壮大的专门工作机构，加强相关领域政策统筹协调，推动各项重大举措早落地、见实效。

北上广深全部官宣“认房不认贷”

9月1日，北京、上海分别官宣执行“认房不认贷”政策。此前，广州、深圳已于8月30日发文官宣，至此，北上广深四个一线城市全部执行“认房不认贷”。

多家银行下调定期存款利率

据多家银行官网近日发布的信息，1年期、2年期、3年期和5年期人民币定期存款利率有所下调，工商银行、农业银行等国有大行的5年期定期存款利率降低25个基点至2.25%。

8月我国制造业PMI回升

8月份，制造业采购经理指数（PMI）为49.7%，比上月上升0.4个百分点，连续三个月回升；非制造业商务活动指数为51%，比上月下降0.5个百分点，但持续位于扩张



9月5日17时34分，来自北京的民营火箭公司星河动力航天于山东海阳及附近海域圆满完成谷神星一号海射型（遥一）运载火箭发射任务，顺利将天启星座21星至24星送入800公里预定轨道。这是中国民营火箭公司首次开展海上发射任务并取得成功。

区间；综合PMI产出指数为51.3%，比上月上升0.2个百分点，我国经济景气水平总体保持稳定。

平台企业金融业务转入常态监管

随着对蚂蚁集团及旗下机构处以罚款（含没收违法所得）71.23亿元，对腾讯集团旗下财付通及负责相关业务的高级管理人员合计处以罚款（含没收违法所得）近30亿元，7月7日晚间，央行、金融监管总局、证监会称，目前，平台企业金融业务存在的大部分突出问题已完成整改。

“深改19条”助推北交所高质量发展

9月1日，在北交所设立两周年之际，证监会发布《关于高质量建设北京证券交易所的意见》，提升市场活跃度、强化市场功能、改善投资预期、营造良性生态，“深改19条”的意见出台，对北交所堪称一次系统全面的改革，标志着北交所站上高质量建设的新阶段。

财政部：支持中小企业创新发展

财政部发布关于加强财税支持政策落实、促进中小企业高质量发展的通知指出，支持中小企业专精特新发展。推动中小企业加快数字化转型，促进数字经济和实体经济深度融合。



当地时间9月9日，二十国集团领导人第十八次峰会在印度新德里开幕。本次峰会的主题是“同一个地球，同一个家园，同一个未来”。

上半年全球经贸摩擦指数总体低于同期

中国贸促会近日披露，2023年上半年，全球经贸摩擦指数各月均处于高位，总体低于上年同期水平。数据显示，大国竞争仍较为突出，但主要国家政策调整趋势明显，措施更具目标性和针对性。

全球央行年会谨慎展望未来利率路径

一年一度的杰克逊霍尔全球央行年会当地时间8月24日至26日举行。会上，美欧央行行长都表示将继续关注通胀目标的实现。而未来的不确定性仍将对央行的决策产生影响，并继续影响金融市场的表现。主要央行的决策也将更趋谨慎。

报告显示美国就业增长放缓

当地时间9月6日，美国联邦储备委员会发布的全国经济形势调查报告显示，美国经济活动温和增长，就业增长放缓。与此同时，随着美联储不断加息，负面效应逐渐显现，未来，美联储加息时或将更加谨慎。

英国持续承受通胀压力

英国近日发生多起罢工事件，英国媒体称通胀是导致罢工的直接原因。有分析人士指出，尽管英国通胀率有所下降，但核心通胀率仍然较高。受此影响，英国经济未来可能面临衰退风险，民生也可能受到影响。

欧盟数字服务法正式生效

当地时间8月25日，欧盟的《数字服务法》正式实施，该法规涵盖社交媒体审核、电商广告推送以及打击假冒商品等多个方面，旨在确保用户在使用过程中的安全，阻止非法或违反平台服务条款的有害内容传播，并希望保护用户隐私等。违反《数字服务法》的公司可能会被处以其全球营业额6%的罚款，罚金或将高达数十亿欧元。

机构预测德国经济将萎缩0.5%

德国经济研究所(IW)预测，2023年德国实际国内生产总值将下降多达0.5%。专家预测，到2023年底德国经济产出仅相当于2019年底的水平。经济放缓也对劳动力市场产生影响。该所预计，2023年德国平均失业人数将达到258万人，比去年增加16万人。

日本二季度GDP下修

日本内阁府近日发布的2023年二季度(4~6月)国内生产总值修正值显示，剔除物价变动因素后的实际GDP比上季度增长1.2%，换算成年率为增长4.8%，较初值的增长6.0%进行了下调。这是连续3个季度增长。

韩国经济复苏步履维艰

据韩联社报道，截至今年7月，韩国出口额已连续10个月下滑。2023年，韩国经济陷入出口持续下降、制造业萎靡、增长乏力的困境。受全球高通胀、高利率与贸易碎片化趋势影响，韩国出口颓势短期内难以实现逆转，经济复苏步履维艰。

巴西多举措促进经济发展

巴西政府日前宣布启动新一期“加速增长计划”，将在未来几年投入1.7万亿雷亚尔(1美元约合4.9雷亚尔)，重点推进生态转型、再工业化等项目。该计划的首要目标包括创造就业机会和增加收入、减少社会和地区发展差异以及促进经济增长。



8月24日-27日，“京津冀知名浙商走进吉林暨2023吉遇浙里科创投资合作推进会”在吉林举行。吉林省委书记景俊海，省委副书记、省长胡玉亭会见与会重要嘉宾。开幕式上，吉浙合作科创服务中心与13家单位签订了科创投资合作协议，合作涵盖了科技成果转移转化、服务企业发展、科创投资合作、共建区域分中心四个领域，为吉林高质量发展注入新动力。活动期间，举行了一系列关于科创投资合作的推介、交流、考察和对接活动，促进浙商资本、产业资源与吉林省科创能力、禀赋优势深入对接，努力实现协同发展。



8月21日，为了提升会员企业的资本运营能力，帮助企业更好掌握公司控制权，陕西省浙江商会法律专业委员会在副会长单位陕西丰瑞律师事务所举办“公司法修订热点问题之公司资本制度”法律讲座。与会嘉宾参观了陕西丰瑞律师事务所，丰瑞所合伙人律师李平介绍了丰瑞所的基本情况。商会副会长、法律专业委员会董事，丰瑞所合伙人律师叶竹君作了“公司法修订热点问题之公司资本制度”专题讲座。她特地为大家梳理最新的公司法修订的热点问题，并在实务中能应对这些变化。讲座后还进行了互动交流。



8月27日，云南省浙江商会第六届一次会员大会在昆明召开。云南省民政厅社会组织管理局局长王定学、副局长詹显明到会指导。会上，审议通过了第五届理事会工作报告、监事会工作报告、理事会财务工作报告以及青委会工作报告，通过了新修改的商会《章程》，选举产生了第六届理事会、监事会及领导机构人员。云南奥斯迪集团总裁沈长虹当选第六届理事会会长，云南盛唐建筑工程有限公司董事长何金华当选监事长。王定学讲话希望商会进一步加强对规范化建设，团结凝聚广大在滇浙商，继续为云南经济社会发展做出应有贡献。



8月31日，广西壮族自治区党委统战部机关党支部第五支部、广西浙江商会联合举办新时代文明实践主题党日活动，组织广西桂味甄选供应链管理有限公司等商会会员单位前往隆安县良兴村开展活动。座谈会上，自治区党委统战部驻良兴村工作队成员黄姚珍汇报了良兴村情况，王思捷会长代表广西浙江商会发言致辞。捐赠仪式上，商会会长王思捷、常务副会长王峰华、副会长俞渊峰、副会长寿柳燕、支部书记陈逸凡、支部宣传委员谢土福为良兴村今年考上研究生、本科、大专的品行兼优、家庭确实困难的学生予以资助。



8月8日,上海市浙江商会走进虹口圆桌会议在青山实业大楼举行。虹口区委书记李谦,上海市浙江商会会长、上海均瑶(集团)董事长王均金出席并讲话。虹口区常委、统战部部长郑宏主持会议,上海市浙江商会荣誉顾问、青山实业董事局主席项光达致辞,副区长陈帅介绍虹口区经济发展及北外滩开发建设相关情况。尤小平、廖春荣、叶林富、叶国标、潘建清、林凯文、汪群斌、陈德军、刘建国、叶骥、黄伟建、王秀春等浙商企业家参会,大家共叙友谊,共谋发展。双方携手开展更多合作,实现互利共赢发展。



在建军96周年之际,7月25日,天津市浙江商会召开庆祝“八一”建军节96周年座谈会。津商会异地省级商会联盟主席、天津市浙江商会会长陶开坤代表商会向商会退役军人代表送上节日祝福,对他们作出的贡献表示感谢。武警后勤学院原政委叶松海少将肯定了商会退役军人在发挥兵党员、兵代表、兵先锋、兵雷锋中所起到的作用。座谈会上,周利、张建军、牛占良和周莲娣深情回顾了他们的从军经历和对中国军队深厚的感情,与会人员共同重温了军人誓词、《人民解放军军歌》,并集体观看了专题片《强军之路》。



8月25日,江苏省浙江商会在汇通达大厦组织开展税法知识专项培训活动。会长徐秀贤提出要求。特邀南京市税务局稽查二局纪耀录、孙国松等专家授课。两位专家分别从税法基本要点、新出台的税费优惠政策、发票风险防范知识等维度展开论述,重点剖析了风险点的产生、表现、原因及防范措施和注意事项,并结合多方面的典型案例和务实操作经历,深入浅出地解读了企业在税务统筹方面的注意事项和风险防范,并就江苏锦隆投资有限公司、江苏宁装幕墙装饰工程有限公司等多家企业代表提出的涉税实际问题进行了答疑解惑。



近日,河南省浙江商会会长助理王强、副秘书长何柳春、品宣部主任张化南一行先后走访郑州市龙泉商会、漯河市浙江商会、平顶山市温州商会、鲁山五洲国际商贸城等地市商会及浙商企业,介绍今年4月河南省浙江商会换届以来的基本情况并传达了省商会的会员增值服务及包括浙商银行的融资计划在内的商会其他服务职能。本次走访旨在希望能将所有地市商会共同整合到省浙江商会平台上来,将资源共享,信息共享,互惠互利,使在豫浙江人团结起来,凝聚力更强,影响力更大共同把商会做大做强,更好的服务在豫浙商。



8月30日，内蒙古自治区工商联（总商会）在内蒙古浙江商会党支部举行商会党群工作服务站揭牌仪式。仪式开始前，在商会常务秘书长林威的引领下，与会人员首先参观了商会的党群工作活动区等板块。随后，在商会党支部书记潘培星主持下，内蒙古浙江商会会长施达苗对商会情况进行了汇报。自治区党委统战部副部长、自治区工商联党组书记梁淑琴，自治区工商联党组成员、副主席白春艳与施达苗、潘培星为商会党群工作服务站揭牌。梁淑琴对商会党群工作服务站揭牌运营表示祝贺，并对下一步工作提出希望和要求。



8月19日，由上海市安吉商会发起，安吉县工商联、县慈善总会牵头举办的“益”起逐梦，共创未来——上海市安吉商会圆梦助学暨回乡考察活动在安吉举办。安吉县政协副主席、工商联主席陈卫卫出席活动并讲话，安吉在沪高级知识分子联谊会高知代表和优秀学生代表陈森分别做了分享，上海市安吉商会会长许立华代表商会讲话，党支部书记兼副会长林成培介绍了商会圆梦助学的项目初衷和坚持的理念：自2013年起每年选取10名高考成绩优异的大学生资助直到毕业，至今已有10年，共计捐款约150万元，资助学生100多人。



8月13日，“诸商荟萃·拥沪前行”上海市诸暨商会成立大会暨一届一次会议在上海举行。全国工商联副主席、上海市政协副主席、上海市工商联主席寿子琪，浙江省驻上海办事处主任邵根宝，上海市宝山区人大常委会主任李萍，绍兴市委常委、诸暨市委书记沈志江出席并讲话，对商会的成立表示祝贺，并提出要求和期望。会议选举产生了商会第一届理事会领导班子，并举行了商会揭牌、聘书颁发、商会建筑业分会和青年联合会授牌等仪式。新当选会长方斐均作表态发言。



近日，2023年度新生代企业家“红色传承”专题研讨活动在宁波余姚举行。活动期间，新生代企业家联谊会召开企业座谈会，衢州市、余姚市两地30余名新生代企业家参与座谈。衢州市工商联党组成员、副主席何水根出席并讲话。两地新生代企业家代表们热情交流、踊跃发言，分别对各自企业情况和业务范围进行分享，围绕当前企业发展中的堵点、难点、痛点问题进行探讨。经过互动交流，两地新生代企业家加深了了解，增进了感情，为促进两地更多合作项目落地，推动区域高质量发展奠定了基础。



8月25日至26日，湖南省鄞州商会部分会员企业代表前往商会乡村振兴帮扶联点村——新化县水车镇紫鹤界村走访调研，并为“梅山英才人才计划助学”举行捐赠活动。在紫鹤界村党群服务中心，商会副会长徐国军一行听取了新化县税务局驻村帮扶工作队和村支两委有关同志的工作汇报，详细了解当前村民生产生活和村集体经济发展情况。紫鹤界村党支部书记奉曦做了介绍。徐国军代表湖南鄞州商会章勤丰会长简短介绍了商会的工作情况，并为罗龙波、罗樟、邹敏三位同志颁发了“梅山英才”助学捐赠款。



7月29日，应枞阳县政府邀请，铜陵市浙江商会常务副会长、浙建钢构公司董事长王建，副会长、招商引资专委会主任蒋马飞和浙商企业铜陵卓彩工贸董事长冯建平、徽灵通产业园运营管理公司经理周志华等一行考察枞阳经开区投资情况。座谈会上，观看了枞阳县情宣传片，枞阳县副县长陈雪对市浙江商会考察团一行的到来表示热烈欢迎，全面介绍了枞阳县情、投资发展环境和重点推介项目。王建等对枞阳县强劲发展势头及良好的投资环境给予了高度评价，与枞阳县领导和经开区领导进行了充分交流，就有关项目进行了对接讨论。



近日，宁波市台州商会党支部与宁波市公安局巡（特）警支队防暴大队党总支、浙江沧海建设有限公司等基层党组织联合，赴奉化溪口三十六湾村开展“联镇街、入村社”党建共建活动。商会党员和特警队员们带上慰问品看望了村里的16位留守高龄老人，为他们送去来自商会企业家们的温暖和关怀。大家与老人们亲切交谈，了解他们的生活情况，向他们送上电风扇、冰凉席、粥、食用油等价值2万元的生活物资，并叮嘱老人要注意保重身体。三方还一同考察了村里的苗圃基地和水库，了解发展难题，着手研讨下一步共建的具体工作。

合肥市诸暨商会成立

7月18日，合肥市诸暨商会成立大会圆满召开。安徽省工商联副主席聂磊，诸暨市委常委、统战部部长楼闻，合肥市瑶海区副区长范媛媛，安徽省浙江商会会长高君分别致辞。合肥市诸暨商会会长王章军表示，作为合肥市诸暨商会的首任会长，深感任重道远。今后，将秉承本会宗旨，全心全意为会员服务，脚踏实地，全力以赴，不断开创商会工作的崭新局面。

上海市浙江商会走进青浦

8月14日下午，上海市浙江商会会长王均金、轮值会长叶林富等几十位企业家代表赴青浦，举行上海市浙江商会走进青浦活动。青浦区委书记徐建讲话，区委副书记、区长杨小菁向企业家介绍青浦发展情况，叶林富介绍上海市浙江商会发展情况。青浦区委副书记张权权等与浙商企业家共聚一堂，共谋高质量发展。



8月31日，第十一次全国归侨侨眷代表大会在北京人民大会堂隆重开幕。浙江省浙商研究会轮值会长、杭州林东新能源科技董事长林东，被中国侨联、国侨办联合评选为“中国侨界杰出人物”并在开幕式上颁奖。此奖项每5年评选一次，本次全国一共10位，其中6位院士。自2009年开始，林东担任总工程师，带领海归科研团队，历时8年成功研发拥有十五大系统构成的“LHD模块化大型海洋潮流能发电机组”系统群，并于2016年8月26日成功并入国家电网，实现了大功率发电、稳定发电、并入电网三大跨越。



8月27日，由中国服装协会定制专业委员会主办，衣邦人承办，意厉维和杰恩盛协办的2023中国服装行业“9.9定制周”全国巡回定制西装文化沙龙上海站在上海黄浦江边尚享汇成功举办。会上，衣邦人商品管理负责人孙帅等作了分享，衣邦人现场展示了运动西服、休闲针织套装、猎装系列、异色套装等2023秋冬新品，将沙龙氛围推向高潮。衣邦人创始人方琴介绍，杭州亚运会即将开幕，衣邦人作为杭州亚运会官方正装服饰供应商，衣邦人定制西服也将随着亚组委官员向全球亮相，这是衣邦人的骄傲，也是中国定制行业的骄傲。



7月13日，正泰集团与财通证券股份有限公司在杭州签署战略合作协议。财通证券党委书记、董事长章启诚，财通证券总经理、党委副书记黄伟建，正泰集团董事长南存辉，正泰集团董事、正泰新能源董事长兼总裁陆川等出席并见证签约仪式。此次签约，双方以共同发展和长期合作为目标，在绿色能源、智能电气、智慧低碳产业链相关企业的融资、投资、资源和管理等多方面展开深度合作，建立在投资银行、财富管理等资本市场领域长期稳定的业务合作关系，通过资源共享、业务协同、优势互补，实现合作共赢及资产保值增值。



8月18日，在数百人的见证下，浙江对口地区消费帮扶集中展销平台正式启动。消费帮扶集中展销活动、首届消费帮扶直播节等系列活动同步开启，一场独具浙江特色的消费帮扶盛会隆重亮相。浙江对口地区消费帮扶集中展销平台是在省对口办指导下，充分运用杭州勾庄农副产品物流中心及山海共富窗口等线下集散优势和杭州的电商资源、人才优势，在现有山海共富窗口毗邻区域，汇集新疆、西藏、青海、四川、吉林、重庆、湖北等7个对口省区农优产品专馆，与省内山区海岛“26+6”县区域公用品牌农优产品一起产生规模集聚效应。



7月4日，西藏自治区人大常委会副主任孙献忠一行到访盘石，盘石集团董事局主席田宁接待并进行座谈。田宁简要介绍了盘石集团的发展历程和七朵云系核心业务。他表示，西藏发展数字经济有得天独厚的优势和条件，盘石希望从头部引领、资金招商、人才培养等三个方面为数字西藏添砖加瓦，以数字经济赋能实体经济，推动西藏经济实现高质量发展。孙献忠表示，浙江数字化建设全国领先，盘石是数字经济领军企业，未来希望在数字化转型、数字经济产业园建设、数字经济职业人才培养等方面加强互联互通，促进合作共赢。



7月28日，以“高质量发展”为主题的西子洁能2023年产业链合作研讨会在杭州召开。西子洁能与200多名来自全国的供应链伙伴共聚一堂，商讨如何构建合作共赢的供应链生态。研讨会上，西子洁能总经理廖海燕希望全体供应链伙伴能与西子洁能同命运、共呼吸，携手共进，为实现供应链价值最大化而努力。中国计量大学原校长宋明顺发表《质量强国 西子先行》的主题演讲，西子管理层分别就西子管理XOS系统、高质量实践、质量文化、质量变革、安全治理等方面向供应链伙伴进行赋能。西子洁能还为18家优秀供应商颁发了奖。



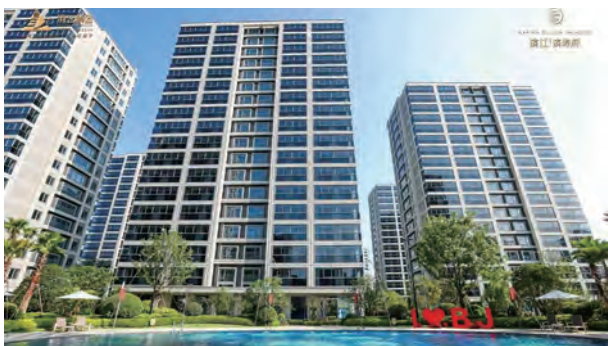
7月16日，以“团结向未来”为主题的2023年“上海统战文化周”开幕，第一届上海统一战线岗位建功十大楷模举行授证仪式。上海市浙江商会会长、均瑶集团董事长王均金荣膺“上海统一战线岗位建功十大楷模”。作为均瑶集团的创始人之一，30多年来，王均金带领均瑶集团在转型中稳健发展，现已形成航空运输、金融服务、现代消费、教育服务、科技创新五大业务，旗下4家A股上市公司，员工约20000人，规模列中国企业500强第181位。其业务布局积极响应上海战略规划，并在企业发展的同时，积极履行社会责任。



8月28日，杭州亚运会官方指定板材供应商千年舟联合同为亚运供应商的圣都整装，在杭州奥林匹克公园举办“冲向美好 喝彩亚运”城市健康跑活动，以品牌力量为亚运喝彩。千年舟集团副总裁田茂华致辞并与现场嘉宾一起领跑，副总裁陆功田现场鸣枪。活动结束后，陆功田代表千年舟集团为获奖者颁发证书与奖品，并鼓励大家未来的时间在运动的路上一如既往的前行，为亚运健康助力。作为诞生于杭州的本土品牌，24年来，千年舟将“追求卓越，回馈社会”的思想深植于企业发展的血脉中，把社会责任落实到实践中。



为了进一步深入了解智能化生产，7月31日，百年企业江南造船集团走访了上上德盛集团数字未来工厂。该工厂致力推动数字化、智能化、绿色化融合，扩大绿色低碳产品供给，加快制造业绿色低碳转型和高质量发展，实现“数字和装备孪生将人机结合，为全国不锈钢企业提供可复制、可借鉴的数字化孪生智能智造的头雁领航工厂做实践的样本”的荣耀使命。上上德盛集团坚持为更多未来工厂提供财富机遇和发展平台，为推进共同富裕贡献力量。这与高度重视社会责任的江南造船集团十分契合。双方就未来能够达成的合作进行了探讨。



在满载收获的季节，滨江·滨涛府于8月18日—22日迎来了美好交付，在“世界级滨水岸线3.0”的宁波文创港，迎着江岸的初秋之风，为城市献映滨江硬核产品的时代华章。超4800方大中庭景观园林秘境中，通过精心设计地形的堆坡、弧形铺装成的曲折园路、全冠树种移植……打造出高低错层、移步异景的景观感受。漫步园区内，就像一场风景的旅行。此次交付现场，为方便业主们办理收房手续，滨江·滨涛府精心设置了一站式交付服务流程。同时，专业人员全程陪同现场验房，以周到细致的服务，营造美好的交付体验。



全省个体经济高质量发展大会8月24日在杭州举行，现场表彰首届30名“最美浙江人·最美个体劳动者”，金华市婺城区金城文体用品商行负责人成永柏光荣入选。成永柏作为第一批创业人，他饮水思源，心怀感恩，多年来一直热心公益事业，积极为家乡修桥铺路、养老院捐钱捐物；多批次捐赠学习用品给对口援疆的阿克苏温宿县学校；定向资助贫困学生完成义务教育阶段的学业。“新冠”疫情发生后牵头协会会员捐赠防疫物资超百万，以实际行动践行了一名企业家的社会责任与担当，2016年获评“全国优秀个体工商户”。



杭州第19届亚运会即将璀璨开幕。作为亚运会官方医疗卫生防护用品供应商，振德医疗一直积极参与亚组委的各种活动，用实际行动献礼亚运盛会。振德医疗向正在秣马厉兵保障亚运基础设施建设的一线户外工作者，捐赠总价值107万余元的“降温马夹”10008套，为他们送去清凉。同时，振德医疗将助力亚运会各项赛事活动安全举办，为参会者们提供优质的医疗防护用品，全力以赴交出一份满意的“亚运健康防护答卷”。除举办各类宣讲和主题推广活动外，振德医疗还同步在公司内部打造“沉浸式迎亚运”氛围，开展系列亚运主题活动。



在杭州亚运会进入倒计时41天之际，8月13日，绿康医养集团卓悦健跑团在杭州举行了“迎亚运强体魄，共富裕绿康行”西湖10公里跑活动。在简单的开跑仪式后，早上五点半，来自绿康医养集团与各机构的30余位卓悦健跑团跑者在董事长卓永岳的带领下从杭州西湖少年宫起跑途经北山街、苏堤、南山路，最后沿着湖滨路回到少年宫，完赛的跑团成员获得总团授奖。绿康医养集团积极响应全民健身迎亚运的号召，生动实践了全民健身与亚运会的深度融合，为杭城注入了绿康医养卓悦健跑团的热情与活力。



7月20日-22日，第116届上海日用百货会于上海国际博览中心召开。作为一家领先的日用餐厨具供应商，双枪科技也一齐奔赴本届展会。展会中，“精致厨具、优质竹材”的经营战略体现得淋漓尽致，碗筷、刀板以及锅铲三大IP的组合亮相也收获了广大经销商客户、专营商客户以及零售商客户的赞赏。精美的骨瓷碗盘、青春靓丽的餐厨配件以及龙泉刀的亮相也为本次展会增添了一股新鲜的气息，甚至还迎来了超过1600万粉丝的嘉之派团队的造访。同时，极野鲜笋作为餐饮食品也别样地出现在大众视野中，收获一大波人气。



近日，由安徽省住房城乡建设厅组织评选的2023年度安徽省建设工程“黄山杯”奖获奖名单正式公布，杭州市园林绿化股份有限公司参建的阜阳西站站前广场等基础设施建设工程获奖。项目施工内容包括航颖路隧道工程景观绿化工程、站前广场绿化工程及道路工程、照明工程、集散道路绿化工程等。秉承精益求精的施工精神，坚持匠心造园的施工理念，园林股份在施工过程中大量应用新技术、新工艺、新材料、新设备，打造出独具城市特色的阜阳西站景观新风貌，工程建设质量、安全得到了业主、监理和政府部门的一致好评与认可。



7月5日，由中国木材与木制品流通协会和日照市人民政府共同主办的“2023全球木材与木制品大会”在山东日照隆重召开。会上，在行业精英代表们的见证下，千年舟喜获双殊荣：千年舟集团董事长陆铜华凭借在板材科技创新方面为行业发展做出的卓越贡献荣膺“科技人物创新奖”；集团旗下《锌效抗菌浸渍胶膜纸饰面胶合板和细木工板系列产品应用关键技术研究》项目摘得“科技进步一等奖”，对于来自行业的肯定，千年舟倍感荣幸，未来也将持续助力木材产业转型升级，推动木材与木制品行业绿色低碳发展。



从最需要的地方做起，实实在在解决民营经济发展面临的困难，不断擦亮浙江民营经济“金名片”，让浙江民营经济的长板更长、优势更优

擦亮“金名片” 浙江出台 “民营经济32条”

持续发力，满满干货！继8月23日浙江省委召开高规格的民营企业座谈会后，日前，浙江省委、省政府研究出台了《浙江省促进民营经济高质量发展若干措施》（以下简称《若干措施》），以政策集成创新赋能浙江民营经济新飞跃，再现浙江速度、浙江效率。

《若干措施》共32条，概括起来就是“1+3+5”，即围绕“实实在在解决民营经济发展面临的困难，不断擦亮浙江民营经济金名片”这1个总目标，突出“集大成、浙江味、含金量”3个鲜明特点，提出“提信心增预期、降门槛扩领域、真公平破隐性、拓市场促升级、优氛围增服务”5个方面政策措施，力求让浙江民营经济的长板更长、优势更优。

32条措施，直指民企困难

民营经济是推进中国式现代化的生力军，是浙江的最大特色、最大资源和最大优势。数据显示，截至今年8月10日，浙江省市场经营主体突破千万户，实现总量历史性突破，而在这1000万户市场经营主体中，民营经济主体达967万户，占比达96.69%。平均每7人中就有1个“老板”，每20个人中就拥有1家企业。

今年上半年，浙江实现地区生产总值38717亿元，按可比价格计同比增长6.8%。其中，规上工业民营企业实现增加值7710亿元，占规上工业增加值的比重达到71.3%，对规上工业增加值增长的贡献率达104.3%；全省民营企业进出口达1.88万亿元，占全省进出口总值的79.7%，有进出口实绩的

民营企业达8.8万家。在全国工商联发布的2022中国民营企业500强榜单中，浙江有107家企业入围，占21.4%。

民营经济强，则浙江经济强。当前，受诸多不利因素影响，浙江民营经济发展受阻，民营企业面临着很大困难和挑战。为民营经济创造更公平环境，送去更契合需求的助力，是当前发展经济迫切而重要的任务。此时出台《若干措施》，着力从民营企业最不满意的方面改起、从民营经济最需要的地方做起，可以说是正当其时、适逢其势，对于推动浙江民营经济做大做优做强具有重要意义。

比如，针对民营企业 and 民营企业预期不稳、信心不足、保障不够等问题，浙江着力强化财税政策、产业基金、金融保障、用地用能用工等方

面的政策保障。特别是考虑到民营经济创造全省70%左右的GDP，推出了“3个70%”的要素保障机制，即浙江省“4+1”专项基金投向民间投资项目比重不低于70%；统筹新增用地和存量用地支持民间投资项目比重不低于70%；每年新增能耗支持民间投资项目的比重不低于70%。

又如，针对民营企业“不能投”“不敢投”“不愿投”等问题，浙江在一些普遍关注的重点领域加大政策创新力度，提出支持民营企业科技创新、创业投资、政府采购倾斜等措施。特别是在吸引民资方面，围绕基础设施、重点产业领域，提出向民营企业推介“三张项目清单”：重大工程和补短板项目清单、重点产业链供应链项目清单、完全使用者付费的特许经营项目清单，为民间资本更好了解和参与重大项目提供平台。

再如，针对“玻璃门”“旋转门”“卷帘门”等隐性壁垒尚未完全消除等问题，浙江提出工程建设项目招投标领域专项整治、严格落实公平竞争审查制度、严格实行“非禁即入”等措施，不让公平停留于“书面”。特别是在招投标领域推出“七个不准”，明确除法律法规和国家另有规定外，不得额外对民间投资主体设置准入条件：第一，不准限定投标人的所有制形式、组织形式或者股权结构；第二，不准设定与招标项目的具体特点和实际需要不相适应或者与合同履行无关的资格、技术、商务条件；第三，不准设置或者变相设置与业务能力无关的规模、成立年限、注册资本金、银行授信证明和明显超过项目要求的业绩要

求等门槛限制潜在投标人；第四，不准在采用通用技术标准的一般项目中设置资质、业绩、奖项等加分项；第五，不准明示或者暗示评标专家对不同所有制投标人采取不同评价标准；第六，不准对不同所有制投标人设置或者采用不同的信用评价指标；第七，不准有其他违反法律、法规规定，限制或者排斥民营企业参与投标的行为。

民营经济健康发展，离不开稳定、可预期的政策环境以及清朗友善的舆论环境。本次《若干措施》对此也提出一系列务实措施，比如，围绕为企业提供增值化的政务服务，提出打造一站式集成、线上线下协同的企业综合服务平台；围绕推进公共信用体系建设，提出推动各信用信息平台协同信用修复，支持破产重整企业纳税信用修复；围绕营造良好氛围，提出依法严厉打击蓄意炒作、造谣抹黑民营企业的行为等。

“1+N”体系 确保政策落地见效

“民营经济32条”的发布，在浙商群体中产生热烈反响。浙江中南控股集团有限公司董事局主席吴建荣、沈阳中旭置业投资集团有限公司董事长曾昌飏、新风鸣股份有限公司董事长庄耀中、德信控股集团有限公司董事长胡一平、贝发集团股份有限公司董事长邱智铭，百盛联合控股有限公司董事长盛金喜等企业家表示，“民营经济32条”的发布，充分体现了党和政府对民营经济的高度重视和对民营经济人士的深切关怀，让我们深受鼓舞、倍感振奋。“民营经济32条”

切实为民营企业发展环境、准入门槛、政策出台、提升信心、增强内在动力、法治保障等各方面问题提出政策举措，激发民营经济活力，提振民营企业信心。

企业家普遍认为，浙江的一系列措施全面贯彻了中央关于促进民营经济发展壮大的精神，也是针对民营企业和民营企业普遍反映的问题提出的务实对策。其中，谋划提出“省‘4+1’专项基金投向民间投资项目比重不低于70%”等“3个70%”的要素保障机制，围绕基础设施、重点产业领域，提出向民营企业推介“三张项目清单”，在全国来看都极其少见，极具魄力，堪称政策的“及时雨”。浙商将在党和政府的指引下和“浙32条”的护航下，坚定发展信心，继续发扬“四千精神”，推动浙江民营经济实现新飞跃。

相关专家则指出，政策传导需要一定时间，民营经济企稳回暖也需要耐心。“民营经济32条”关键在于抓好贯彻落实，切实破解民营经济发展面临的突出问题。

为了让基层和企业看得懂、能解读、会执行，确保32条措施落地见效，下一步，浙江将配套完善形成“1+N”政策实施体系，汇编形成具体落实细则加强宣贯解读，并加大落实政策的督促检查、效果评估评价，动态优化政策措施。

随着浙江“32条”逐渐落到实处，民营经济在这块土地将获得新的助力。我们有理由相信，高质量发展民营经济的浙江实践即将书写新的辉煌篇章。（综合新华社、浙江日报、浙商发布、中国经济时报等）



随着系列重大制度的出台，A股市场将会呈现一个从未有过而极其难得的均衡市场，股票价格将不再被各种非市场因素畸形化，呈现实在的价格，假以时日或会迎来一轮牛市行情；而股指期货的价值发现和避险对冲功能也将得以真正体现，会跟随大盘走上稳步上行之路

制度建立公平

——浅析下一阶段股市新政与股指期货的联动效应

◎文 / 萧树

一、内忧外患的中国股票市场

7月24日，中共中央政治局会议作出决定，要求活跃资本市场。

数年来，世界经济在美国发起贸易战、高技术壁垒、长达三年的百年未遇大疫以及俄乌冲突的接连冲击下，遭受重创，元气大伤。在经历2015年6月开始的“收杠杆”导致股市雪崩，接二连三爆发的大股灾后，中国A股

这些年来一直在疗伤，但元气大伤的股市，在各种不利因素的影响下，更加风雨飘摇。散户、基金、主力机构、游资都发生了严重亏损，一个个亏得体无完肤，欲振乏力。

中国经济也因此遭受重创。由于大量资金套在股市，消费市场、房地产市场缺乏足够的资金支持，一片惨淡。

反观美国股市、欧洲股市、印度股市、日本股市及全球其它主要股票市场，在经济遭受重创的同时，股市却得到空前的发展，屡创新高，展开了一轮轰轰烈烈的大牛市。连长期萎靡长达30年的日本股市，也一改颓势，在央行直接干预支持下，扶摇直上，创下了历史新高。

这几年，中国的经济虽然算不上

强势，但跟欧美或世界其他地区的经济体比起来，还是明显要高过一头。为什么它们的经济疲沓，股市却一路高歌，而我们经济强过它们，股市却江河日下呢？

这是因为，自2018年美国对中国开启了贸易战，又高墙深垒大力遏制中国高技术的发展，在中国没被打败的情形下，又全面开启了对中国的金融战争。

它们的目的，就是要通过金融战争，再加上台海、南海的政治操弄，一方面压制中国的经济发展潜能，压制国内大搞内需的消费能力，同时造成战云密布的高危态势，让外资失去在中国扎根发展的信心，将外资逼出中国，让中国经济陷入彻底停滞中。

如果说，贸易战中国没败，高技术扼制，中国也基本扛了下来，并且逐步开始了反制，那么，随后展开的金融战，人民币值狂贬，股市北上资金不断流出，一落千丈，股指接连破位，一波接一波下跌，完全可以说，被对手打得丢盔弃甲、溃不成军。

一败至此，动摇的却是国家经济的根基！

政治局会议在这个时候提出提振中国股市，着眼点不只是限于促进内需，提高消费能力，更重要的，在于应对敌对势力在金融领域对国家的疯狂攻击。

国家意志。

二、刮骨疗毒和唾面自干

股指期货推出这么多年来，陪伴它同行的是市场上不绝的骂声。

它推出的初衷，据说是它具有价

7月24日，中共中央政治局会议作出决定，要求活跃资本市场。着眼点不只是限于促进内需，提高消费能力，更重要的，在于应对敌对势力在金融领域对国家的疯狂攻击。

值发现功能，让高估或低估的市场回归价值本身。它还可以与现货市场进行对冲配置，实现投资的避险需求。

这么高大上的东西，谁知一推出来就成为机构手中的砸盘工具。因为，主力机构发现，因为A股特殊的构成，在A股做空，比做多要容易得多，只要是能融到券，手里有股票筹码，尽管往下砸，很容易就能砸到地板之下，而A股市场非常稀缺见义勇为的骑士，看到股票被砸得不成样子了，就用资金去把它拉上去。恰恰相反，看到有人在领头砸，跟着一起砸的不是一个两个，而是一大群，大家齐心协力，很快就能把股票价格砸到地狱十八层，然后在极低的价位买回，偿还融券，轻轻松松就能赚它个盆满钵满。2015年股灾发生时，曾出现过国外资本通过程序交易，以每秒33笔的频度，狂炒股指期货，严重扰乱了市场。以致管理层不得不出面，对股指期货加以限制。

被整顿过的股指期货逐渐退出了投资市场的C位，与此相伴的是期权市场和量化交易的异军突起。特别是量化交易，从2019年开始雨后春笋般大量涌现，短短数年时间，其成交量

已经占据A股成交量的30%至40%。对A股市场而言，这又是一把全新的镰刀，收割小散和机构投资者的利器。

首先，因为它的高频交易，它比散户和机构投资者能够更方便地融券，利用融券便利，他可以随意地把某只股票拉到涨停板位置，然后融券卖出，再在低位买进，在盘中即时实现T+0，它还可以将处在解禁期的股票从大股东手里融入，再在二级市场卖出，变相让解禁股在二级市场流通。手里握有一大把低成本的融券标的，就是握有一大把往下砸盘的利器。

大股东无序、无节制的减持股份的行为，使已经被砸到底部的股票，还能继续再往下砸到十八层地狱去。

控股股东贪婪无比的定向增发等融资行为，使本已低迷的股价雪上加霜。

实行全面注册制后，在新股毫无节制地大量涌入的同时，IPO的定价却高到离奇，使本不缺钱的大股东继续十倍甚至百倍地超募，钱多到用不完，就以巨额资金进行银行理财。

量化、大股东减持、非理性增发融资、滥发及超高溢价IPO，是目前股票市场的四大害，人神共愤！

因为“四害”的存在，使市场指数下调、股票价格大跌成为一件非常容易的事，反之，往上拉抬指数和股价，却变得难上加难。

既然往下砸盘子如此轻易，量化交易、股指期货都闻风而动，一起加入到砸盘子的阵营中来，而看多做多，却变得异常艰难，每次拉抬，特别是价值投资者的拉抬，每次都稀有响应者，无功而返不说，往往变成抬轿人，

深套其中。

无需讳言，这就是数年来，管理层在投资市场制度建设中，因为设计上的不均衡，导致市场不能平衡，不能够平滑均衡市场，反倒使市场一边倒，形成单边趋势，一路往南，跌跌不休，而且下跌看不到止境。因为即使跌到不能再低时，依然是往下做盘更容易，往上拉动却要承担莫大的风险。

这种叠加效应让砸盘砸股价越来越容易，砸盘成本越来越低。

长此以往，A股将沦为寸草不生的不毛之地。

要挽狂澜于既倒，非有刮骨疗毒的勇气不能为。

而作为投资市场的建设者、制度规章制定者、市场运营的监督管理者，管理层不仅要有自我纠错纠偏的勇气，还要有承受得起市场参与者指责甚至斥骂的雅量，唾面自干，老老实实埋

下头来，将一个失衡的、明显一面倒的市场，究本索源，改造为一个均衡市场。

一个对各方均衡的市场才是可以获得公平的市场，才是能够体现出价值，可以真正用价格来衡量价值的市场！

三、上下联动均衡发展

政治局会议精神发布后，国常会、人民银行、财政部、财税局、证监会迅速响应，激活股票市场的措施接二连三地出台。这些措施，除了纲领性要求外，更多具体、实操的措施规定也相应出台。除了导入保险、社保、外资等长期资金入市，8月26日，证监会在一天内接连批出了37家权益型基金成立，为市场导入源头活水，创下了有史以来新批基金的纪录。

紧接着，8月27日，证监会马不

停蹄，联合财政部、国家税务总局，接连推出四条激励股票市场的重大举措：1、降低股票交易印花税，将印花税率从现行的卖出千分之一，降为千分之零点五；2、限制控股股东和一致行动人减持及变相减持股票行为，跌破发行价、跌破净资产及三年未分红，或分红率低于年均30%不得减持；3、调降融资保证金比率；4、阶段性收紧IPO节奏，促进投融资两端的平衡，对于金融行业和其他行业大市值公司大额再融资，实施预沟通机制，关注融资必要性和发行时机。

这四项利好一推出，马上引起热烈反响，被称为“王炸级利好”，条条都是重磅。管理层维护、激发市场热情活力之心，昭然若揭。

但是，8月28日一开盘，大盘如期高开近5%，却迅速遭到海量抛盘打压，全天都在承受抛盘，最后仅以微



▲8月27日，证监会联合财政部、国家税务总局，接连推出四条激励股票市场的重大举措，首条为降低股票交易印花税

涨1%收盘，收了一根假阴线。不尽人意的表现，引发市场巨大的疑问，最后把矛头指向了量化交易，认为以融券砸盘为手段，以巨大资金和抢赛道交易为手段的量化交易，是打压股市上涨的罪魁祸首。一时间，市场舆情对量化交易进行了口诛笔伐。

周末，证监会推出了加强量化交易监管的通知。又有人担心，占市场交易量高达三成多的量化交易被监控后，市场成交量会明显降低。

9月4日，周一开盘后，大盘全线红盘开始，稳定运行，成交量不仅没有缩小，反而是温和放量，个股呈现普涨局面。量化交易被监管的第一天，市场呈现了良好局面。

这个时期以来，明显可以看出，管理层现在开始直面市场各种问题，立足于解决或化解各种问题，而不是不着边际地务虚，以“与国际接轨”为名，搞出各种不接地气，不合国情，经不起市场检验，给市场带来各种负面后果。

现在，管理层终于开始直面现实，直视问题，而且准备开始脚踏实地地解决问题。

这，比任何“王炸级利好”都要有用得多。

再回到8月27日推出的四大利好，降低印花税是长期以来，广大投资者一直在呼吁，在国家收入受限，急需资金提振经济的当下，委实非常不容易。这个利好的意义，更大的不只是向市场释放近千亿的资金，而是表明管理层刺激、搞活市场的强烈意愿。

降低融资保证金比率，让小散可以在市场融到更多的资金，相当于加

公司成长了，公司的价值会体现在价格上；公司衰落了，它的贬值趋势也会体现在价格上。股指期货的价值发现功能，避险对冲功能，将会真正在市场中体现出来。这才是真正的股指期货。

了一个杠杆，当然是利好。

收紧IPO、收紧再融资，给市场释放更大的流动性和可用资金，不用说，更是利好了。

但最大的利好，可以对市场造成长远和广泛影响的，是控股大股东和一致行动人减持股份的规定。说它是核弹级的利好，一点也不为过。它将在近期和长远都会影响中国股市的重大消息。

破发、破净不能减持，不仅约束了大股东“见好就收”，跟机构一通配合就能把股价拉上去，然后肆无忌惮地向二级市场抛卖股份的行为。因为它跌破发行价、破净值，就一股也不能卖，这是逼着老板不要成天想“天上掉馅饼”的美事，要求他们老老实实、脚踏实地地经营企业。

同时，这个规定，对当下高溢价、狂发、滥发新股的行为是个很好的约束。如果IPO发行价过高，它高溢价发行，超募很多资金，然后等禁售解除后，再不管三七二十一，全部抛给市场。现在不行了，它只要发行价过高，破发后它就没有减持股份的机会。它上市的初衷不正是如此么？

大股东减持被控制，再融资也被

控制或禁止，老板让公司上市的目的在哪里？它似乎没有上市的必要性，甚至正当和合法性了！所以，上市公司老板收敛心神，一心一意好好经营公司，才是他唯一并且正当的选择。

控制再融资，收紧IPO，都小散可以融到更多的钱，不让IPO张开血盆大口，鲸吞投资者核心资产。

有了这一条，长期在A股兴风作浪的三大害——大股东减持、无止境高溢价IPO、定向增发再融资，按照眼下这思路和做法，都有可能得到有效抑制，在市场上下其手、为祸甚烈的高频量化交易，也能得到有效抑制。

那么，A股市场将会呈现一个从未有过，极其难得的均衡市场，在二级市场交易的股票价格，将不再被各种非市场因素畸形化，而会呈现实在的价格。

公司成长了，公司的价值会体现在价格上；公司衰落了，它的贬值趋势也会体现在价格上。

如此，股指期货的价值发现功能，避险对冲功能，将会真正在市场中体现出来。

这才是真正的股指期货。

鉴于目前大多数股票长期被按在地板上磨擦，在历史底部或接近历史底部徘徊已久，股票价格将逐步实行稳步上行，假以时日，在市场经过多轮震荡，逐步建立共识形成合力后，可能会迎来一轮牛市行情，当然，最好的是稳健、长期的慢牛行情。

那么，伴随着价值发现的股指期货，将一改当下左顾右盼、上下两难的墙头草状况，会跟随大盘走上稳步上行之路。7F

“数字浙江”建设牵涉到省运，“数字中国”建设牵涉到国运，需要切实提升数字化发展的自觉，以经济和社会数字化的高质量发展，推进“两个先行”和整个中国式现代化的顺利达成

刘亭：切实提升“数字化发展”的自觉

我的题目是《切实提升“数字化发展”的自觉》。既然是一个研讨会，我就想来讲一个认知问题，“自觉”本身涉及到认知。有人总以为认知、观念、思想、理论之类都是“清谈”，存粹是“耍嘴皮子”，“没用的”。殊不知认知太重要了，因为“认知支配您的行动，行动养成您的习惯，习惯造就您的性格，而性格最终决定您的命运”。

小到个人，大到世界，都是这个道理。我们这次理论研讨会的名头是“数字中国的浙江探索暨数字浙江建设20周年”。去年3月，我和陈畴镛老师携团队共同编著的《数字中国的浙江探索》，已作为“新思想在浙江萌发与实践”系列教材之一，付梓印行，正式出版。“数字浙江”建设牵涉到省运，“数字中国”建设牵涉到国运，不可谓不重要。但参与其中的人们如果认知不到位，缺乏自觉性，那这件事就不好办，或者是“说过拉倒”，也很难见效。

一、数字浙江、数字中国和数字化发展

1、“数字浙江”和“八八战略”中的新型工业化

习总书记主政浙江，在2003年1



月的省两会上，提出建设“数字浙江”。同年7月起实施的“八八战略”第二条，就是“走新型工业化道路”。什么是新型工业化？2002年党的十六大早有解读，即“信息化带动的工业化”。

2、一张蓝图绘到底，一任接着一任干

“八八战略”推出20周年，现在回过头来看，最大的优势是实施的连续性和坚定性。2014年省里提出“发展信息经济”；2016年G20峰会在杭州召开，通过《二十国集团数字经济发展与合作倡议》，改称“数字经济”；2017年底省里明确发展数字经济“一号工程”。杭州在“十四五”规划里明确定位为“数字经济第一城”“数智杭州、宜居天堂”。2021年“新春第一会”上，袁家军书记推动“数字化改革”。再到今年“新春第一会”上，易炼红书记提出实施“数字经济创新提质‘一号发展工程’”，“发展”

这个词在浙江的语境之下，显然聚焦在了数字经济的创新发展和提质（高质量）发展上。

2022年浙江数字经济总量达到4万亿元，居全国第四，占生产总值（GDP）上升至50.6%，比重为全国各省区最高；核心产业增加值达到8977亿元，占比11.55%，“产业数字化”指数连续3年居全国第一。

3、“数字化发展”的重大命题

2020年11月，中央“十四五”规划《建议》首提“加快数字化发展”并单列一条。随后全国两会通过的“十四五”规划《纲要》将此扩展为一篇：“加快数字化发展，建设数字中国”，具体包括数字经济、数字社会、数字政府、数字生态四章。当然，2023年《数字中国建设整体布局规划》中最新的提法，是去和“五位一体”的社会主义现代化建设总体布局作了相对应的表述。

在《规划》奋斗目标中，和“数字中国”一样，两次提及“数字化发展”：“到2035年，数字化发展水平进入世界前列，数字中国建设取得重大成就。数字中国建设体系化布局更加科学完备，经济、政治、文化、社会、生态文明建设各领域数字化发展更加协调充分，有力支撑全面建设社会主义现代化国家”。

何谓“数字化发展”？即数字信息科技引领和加持的发展。我个人更愿意使用“数智化发展”的概念，因为它较好地发挥了古汉语“单字表意”的优势，把“数字信息科技”的“数”字，和“智能智慧化应用”的“智”字，极简地组合在一起，完整呈现了手段和目的的高度统一，表明了“精通（马克思主义）的目的全在于应用（毛泽东语）”的价值取向。

二、多侧面提升数字化发展的自觉

4、从人类社会大势，提升数字化发展自觉

人类社会极简史：狩猎社会→农耕社会→工业社会→信息社会。

近代“三化归一”：工业化+城市（镇）化+市场化=现代化

当代“三化归一”：数字（智）化+绿色化+人文化=现代化

近现代人类社会的科技革命和产业变革（四次“工业革命”）：机械化→电气化→自动化→信息化（数字化或数智化）。

5、从百年未有之大变局，提升数字化发展自觉

中美竞争+俄乌战争+世纪疫情

+新一轮科技革命和产业变革……其中哪个最具根本性意义？首推新一轮科技革命和产业变革。

新一轮科技革命和产业变革，当下主要围绕着数字科技、生命健康、新能源、新材料等领域展开。

以上“四脚落地”中，谁的渗透力最强、带动性最大、影响力最深远，毫无疑问首推数字信息科技在国民经济和社会发展各个领域广泛而深刻的赋能及增值应用，也即数智化变革、数智化创新，或谓数字化发展。

6、从党的中心任务和首要任务，提升数字化发展自觉

党的二十大提出：中心任务是现代化，首要任务是高质量发展。

高质量发展怎么体现？一是更精工：精工制造，品质优良。人脑+经验+电脑+算法；二是更环保：减量化、尽量量化、增量化；三是更高效：时间等一切要素利用的最大化、物化劳动和活劳动创富的最大化。

当数据作为精准检测和监控的结果，通过标准化、智能化等手段反馈优化到设计、制造、营销的全过程时，人类的整个生产活包括生活，都水到渠成、自然而然地纳入了高质量发展的轨道。

7、从全面准确把握数字经济内涵，提升数字化发展自觉

误读之一：数字经济是虚拟经济。

有人说：数字经济是虚拟经济，是经济发展的“祸害”，我们要坚守实体经济不动摇。

这句话的后半句没错，实体经济是国家发展的根基，万万动摇不得。但不能笼统地一概而论实体经济。更

深层、更重要的问题是：我们在今天真正最需要的，是什么样的实体经济？

党的十九大《报告》中有一句经典：“推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合。”如果我们按中央“三个代表（指上述互联网等三个词所代表的数字信息科技）”的要求去做了，并且的确“融合到位”了，那么这时候我就要追问一句：这还是原来的实体经济吗？它难道不是已经成功地变身成为一种“新实体经济”了吗？

大家不要忘记了供给侧结构性改革的第一招是什么（“三去一降一补”，去产能、去库存、去杠杆，降成本，补短板）？就是“去产能”。那些个工业产能还不都是实体经济！但货不对路、粗制滥造，还污水横流、垃圾遍地，这种实体经济我们还不应果断“去除”吗？。

我们口口声声在捍卫实体经济的时候，脑子里一定要清醒地意识到，我们要加快发展的，不是这种“笼而统之”不加区分的实体经济，而是面向数字化变革、经过数字化转型、已然成功进行了“换头术”改造的“新实体经济”。说它“新”，就“新”在了虽然它的身体还仍然是实体经济，但由于它的脑袋有了数字信息科技的渗透、融合、带动和转化，结果就整个人体或经济体来说，它已经蝶变（“变性”）为“新实体经济”了。

结论：新实体经济=数字经济。

误读之二：数字经济就是淘宝、天猫之类的网购平台。

有人说，什么“空唠唠的数字经济”，我们就是干实体经济的。千万不要听他们的忽悠，我们不能上贼船。

既然文件上总说“推进数字经济和实体经济融合”，还有因此简称为“数实融合”的，那数字经济就是实体经济的对立面，也就是确定无疑的虚拟经济了。

虚拟经济和实体经济的区别和对立是否存在？当然是存在的。但这只是在理论抽象和学术分析中，才有其实际的意义。现在可以称得上虚拟经济的行当，无非是金融业和信息业。但在现实的经济和社会生活中，又有谁能离得开这两个所谓“虚头巴脑”的行当？小平同志说：“金融是现代经济的核心”。心都不要了，还有命吗？现代化战争打的是什么？是情报、是信息，是精确制导导弹、无人机和高精度反导系统。

鸦片战争中满清朝廷用农耕时代大刀长矛之类的冷兵器，去抗争英国工业时代船坚炮利的热兵器，那就是一场永远抵挡不住的非对称战争。如今乌克兰依靠星链互联网支持的高精度单兵武器，照样抵挡了俄罗斯气势如虹的“钢铁洪流”，不也是一场准非对称战争吗？当代战争光靠英雄气概、牺牲精神和血肉之躯是远远不够的，还必须得靠现代数字信息科技的加持。自海湾战争以来，世界从来打的都已经是电子战、信息战了！可以想象今后的战争，将会是机器人等无人军事装备的大比拼！

“数字经济和实体经济融合”的本意，其实就是前面引述的十九大报告中的那句经典，也即要注重推动以“三个代表”为主的数字信息科技，在我们实体经济中的加持应用。但由于表述上的原因，结果不知不觉之间

让人们把数字经济，看作是实体经济的对立面，并进一步推定为类似网购平台那样的虚拟经济。

现在，需要对数字经济做个正面的解读：

数字经济是由两块组成的：一块是数字产业化，一块是产业数字化。误读的一大原因，是由于人们滑入了“只知其一、不知其二”的片面认知陷阱。

数字经济的组成：

——本体性数字经济（数字科技直接转化的产业化）= 信息科技研发 + 信息装备产品制造 + 信息基础设施搭建运维 + 信息内容生产。

——应用型数字经济（实体产业间接应用的数字化）= 数字信息科技在人类生产生活各个领域内的“赋能和增值应用”。譬如融合应用之后的商品购销成为电子商务、加工制造成为智能制造、交通运输成为现代物流、视频课堂成为网络教育、医院诊治成为远程医疗、电子货币成为科技金融、城市治理成为智慧城市，等等。

——两者在一国一省数字经济盘子中的占比：前者：20~30%；后者：70~80%。两者相加，才是100%的数字经济整体。

何以评估数字化发展的水平？

何谓发展的数字化：在国民经济和社会发展中，普遍应用数字信息科技以达成高质量发展的趋势和潮流。

区域经济中数字化发展的水平，通常可以数字经济的两个相关结构性指标（大小两张饼）加以观察和表达。

一为国民经济（GDP大饼）内部，其中数字经济占比。

二为数字经济（小饼）内部，其中本体性数字经济（数字产业化）和应用型数字经济（产业数字化）之间的占比（如前所述）。前者占比过低，表示数字信息科技研发创新不足；后者占比过低，表示数字信息科技推广应用不足。

结论：数字经济 = 数字产业化 + 产业数字化。

8、结束语

提升数字化发展的自觉，建设数字浙江和数字中国

——浙江市场化改革先发、数字经济先发、平台经济先发，具有较之全国更为包容的工商文化、更为宽松的创新环境、更为有为的政府服务，我们更要咬定数字化发展的青山不动摇。

——浙江的数字化发展基于工业化、但又高于单一传统的工业化发展。数字化发展必须依托数字化对于工业化的带动，即“新实体经济”的高水平发展。

——国民经济和社会发展的数字化水平，将成为高质量发展的天然尺度。

——以经济和社会数字化的高质量发展，推进“两个先行”和整个中国式现代化的顺利达成！（刘亭系浙江省咨询委学术委副主任、首席专家、研究员，中国区域经济50人论坛正式成员，浙江大学区域和城市发展研究中心主任，浙商研究会名誉会长。本文系刘亭在7月31日召开的数字中国的浙江探索暨数字浙江建设20周年理论研讨会上的主旨发言，首发“刘亭随笔”公众号）

在西子联合董事长王水福看来，用高水平的“航空标准”制造电梯、锅炉，为西子开启了“从以量取胜到以质取胜”的高端制造新未来。

西子集团：迈向高端制造 摘得“工业之花”

◎文/陈晓

2023年5月28日，随着国产大飞机C919圆满完成首个商业航班飞行，西子联合控股集团（以下简称“西子”）再次成为业界瞩目的焦点。在这架国产大飞机上，空气冲压涡轮发电机舱门正是由西子旗下的浙江西子势必锐

航空工业有限公司（以下简称“西子航空”）制造。为了这一时刻，西子已默默耕耘20余年。

时光荏苒，回首“八八战略”实施20年，西子实现了天上飞、地下钻、中间有电梯的“工”字型产业结

构，涉足领域从农机配件到电梯、锅炉，再到航空部件、深海电机，集团年营收从21.89亿元增长至325亿元，并连续19年入选“中国民营企业500强”。作为西子的董事长，王水福更是在2021年荣获“中国质量奖提名奖”，



▲国产大飞机C919空气冲压涡轮发电机舱门由西子旗下的浙江西子势必锐航空工业有限公司制造

这是该奖项设立以来，浙江唯一获奖的个人。

“从传统制造迈向高端制造，这是 20 年前我们做出的最重大决策。”在王水福看来，用高水平的“航空标准”制造电梯、锅炉，为西子开启了“从以量取胜到以质取胜”的高端制造新未来。

叩开高端制造的大门

从 1981 年领衔造出第一台手拉交栅门货梯算起，王水福已度过 42 年的制造人生，经历了西子从农机配件、电梯、锅炉再到航空部件、深海电机的发展。但他向记者坦言，涉足被誉为“工业之花”的航空制造业，西子才真正叩开了高端制造的大门。

“我们幸运地选对了走向高端的装备制造业主赛道，加上我们的拼搏与努力，才成就了如今的西子。”王水福透露，西子早在 2001 年就进军航空制造领域，八年后，西子从 400 多家民营企业中脱颖而出，成功中标中国商飞 C919 大型客机的“非气密性舱门工作包”，成为 9 家机体供应商中唯一一家民营企业。

尽管收获了一定成绩，但涉足航空制造业，远比王水福当初预想的要艰辛许多。西子坚持 20 多年，把制造电梯、锅炉赚的钱拿来造飞机零部件，终于实现了向航空部件制造商的跨越，成为空客、波音、庞巴迪、中国商飞等世界一流航空器制造企业的供应商。

“做航空产品是风险特别大的事情，但其实航空质量管理说简单也简单，就是标准怎么写，员工就怎么



做。”40 多年一直和质量打交道的王水福强调，如今，西子航空长年为空客、波音等世界一流航空器制造企业提供产品与服务，所以必须按照世界一流标准来要求自己，比如员工必须严格按图纸、按工艺、按标准操作，并养成习惯，严禁投机取巧，这样才能保证每次制造出来的产品质量一样，才能保证产品被顺利验收。

如今，西子航空板块经过 13 年艰苦卓绝的跋涉，发展成为同时具备中国商飞、空客、波音及庞巴迪特种工艺资质的飞机零部件制造商，累计获得 314 项资质证书，并在 2022 年实现历史上第一次整体盈利，呈现出强劲的增长态势。

“西子用航空制造叩开高端制造的大门，就是要用航空的标准、理念来造电梯和锅炉，让我们摆脱低价竞争、以量取胜，迎来高质量基础之上的高增长。”王水福坚定地说，这是一次从满足市场需求到引领市场需求的转型升级，这是一条光明大道。

“永远不变的内核”

20 年来，西子最大的变化和不变是什么？

“从未停下创新脚步，这是西子最大的变化，也是西子永远不变的内核。”在王水福看来，企业生存发展的关键是紧跟时代步伐，要抓住战略主动。

“双碳”目标，正是西子抓住的一次战略主动。王水福认为，那些能在零碳领域有所突破的企业，无疑将在未来几十年里成为产业的引领者与社会责任的标杆。“庆幸的是，我们又一次正确地锚定了西子未来 40 年高端装备与清洁能源‘双箭齐发’的产业方向。”

2002 年杭锅集团加盟西子，此后一直致力于节能减排的探索，至 2022 年，杭锅销售收入实现了从 2 亿元到 73.44 亿元的跨越。这背后，是科技创新和人才支撑的力量。为了激发企业高质量发展活力，西子对内实施管理变革，对外不断加大和中科院、浙江大学、西湖大学等科研院所的创新合

作，成效显著。

2019年，杭锅集团投资参建的我国首座规模化熔盐光热储能电站在青海德令哈成功并网发电，这也是继西班牙、美国之后的全球第三座规模化投运的光热储能电站。27513面聚光镜将太阳光投射到200米之上的吸热塔上，成为茫茫戈壁的“神奇之光”。

2022年，“杭锅集团”正式更名为“西子洁能”，至今已生产节能环保余热锅炉3000多台(套)，产品全部投运后，年可节约标煤6600万吨以上，减排二氧化碳1.6亿吨，占全国碳排放总量的1%。

此外，作为国内余热利用领域的先行者，西子洁能如今是零碳装备制造和零碳系统的集成者，已经积累了熔盐储能、全钒液流电池、磷酸铁锂电池等零碳核心技术，成为杭州第19届亚运会官方清洁能源产品及服务供应商。在2022(第三届)国际碳中和与绿色投资大会上，西子洁能的“多能联储零碳能源集成”技术获“零碳中国”十大创新技术奖。

零碳先锋的产业担当

“在新能源赛道，西子秉持‘大工重器，零碳先锋’的产业担当，走高端制造发展道路。”王水福透露，西子航空“零碳工厂”在两年前投运，这是全国首个航空“零碳工厂”，仅仅耗时75天建成，真正践行了“让不可能成为可能”的西子创新精神。

同时，西子还落地了多个零碳项目，先后建成了西子洁能崇贤零碳工厂、顾家家居零碳工厂等；和天圣集团共建的首个零碳化纤产业园，是国

内最大规模的用户侧熔盐储能项目，避免了将传统的化纤纺织产业外迁的风险，实现了传统产业的转型升级。

当然，转型也是有代价的，王水福说从营收涨幅就能看出。“从2003年到2022年，西子的年营收从21.89亿元增至325亿元。这个增长速度并不算快，但我们是慢换稳。从传统制造转向高端制造要一步一个脚印，踏踏实实地走，只有打好地基，房子才能更加结实，才能更加抗风挡雨。我会坚持高端制造这条路走下去，走上一百年！”

王水福相信慢只是暂时的，这是“百米冲刺”前的缓冲期，经历这段路程，方能转入充满朝阳的新赛道。



【浙商心语】

王水福 西子联合控股集团董事长
企业发展，一定要把自身战略紧跟国家战略，努力与世界同步。“创建生态省，打造‘绿色浙江’”是“八八战略”的重要内容之一。这是关乎能源、科技、数字化的新经济探索，是“海陆空”三位一体的综合性竞赛，势必会影响全省经济格局，也必将推动社会进步。在此大背景下，浙江企业不但要在零碳领域有所突破，还要走向高端制造，走向世界市场。尽管当下不少企业都往这个方向探索，但我觉得还不够，我们要坚定“从以量取胜到以质取胜”的信念，这才是未来。



【专家点评】

刘亭 浙江省政府咨询委员会学术
委副主任、首席专家

“八八战略”既重申了改革和开放的极其重要，也强调了新型工业化和绿色化发展的紧迫必要。

20年来，西子的发展具有两大特色。

一是在专注和坚守工业制造的同时，不断推动科技和管理的转型升级，全力打造符合新型工业化要求的高端制造。西子不但成功打入了被誉为“工业之花”的航空器材制造高地，还一举成了一众国际顶级航空器制造公司的合格供应商，就连原先的电梯和锅炉制造也都一并贯通了高水平的“航空标准”。

二是当人类社会可持续发展的挑战越来越聚焦于碳排放的减少甚至零排放之际，西子咬定“零碳”目标，躬身入局清洁能源的研发和制造。无论是将“杭锅集团”改名为“西子洁能”，专注于新一代锅炉的节能减排；还是投身世界领先水平的德令哈规模化熔盐光热储能电站建设，占据绿色清洁能源开发的制高点，西子都致力于成为零碳科技研发、零碳装备制造和零碳系统服务的“集大成者”。西子将践行“八八战略”精准而深入地落实在企业“大工重器，零碳先锋”的产业担当上，可圈可点、可钦可佩！

(原载潮新闻) 7F

良海粮油：助推东海之滨 筑起“天下粮仓”

说到“天下粮仓”，大家想到的可能都是东北地区、江淮流域一带一望无际的农田和阳光下金灿灿的稻谷。舟山定海紧靠东海，为外界熟知的是山海、旅游、渔业……似乎很难遇见这样的场景。而定海却从年自产粮食仅 1.8 万吨的县区，到现在成功在老塘山作业区腹地 5 平方公里土地上打造了舟山粮食产业园，成为全省唯一集大宗粮油中转物流、仓储、加工、交易等多种服务功能于一体的大型粮油产业基地。

从无到有，无中生有，这其中秘诀何在？

深耕港口优势 航路四通八达

连日来，在位于舟山粮食产业园的舟港公司老塘山中转三期码头上，大型货轮停靠在此，粮食装卸、中转业务繁忙，码头上吊机林立，一座座巨型吊机张开机械手，将靠港巨轮上的粮食“捧”上粮食运送带。与此同时，码头后端生产调度中心内，负责调度的工作人员紧盯着控制屏幕，不断发送着一条条指令，在系统的不停运作下，金灿灿的粮食通过皮带机廊道源源不断运往后方的粮油企业。

这样的忙碌场景是老塘山作业区每日的常态。目前老塘山作业区参与粮食作业的三期、五期码头拥有 3000 吨至 20 万吨级泊位 11 个。其中三期



码头专门用于粮食出运和中转。近年来老塘山中转以数字化改革为契机，对流程动态管控、港机性能监测等开展了系统化改造，并打通港区与园区企业、储粮库的粮食运输带，粮食通过运输到港口再以集中粮装卸运输方式转运至其他省级储备粮库，为各级储备粮轮换和市场粮食中转提供服务。

数据显示，2004 年，老塘山中转三期码头建成后，粮食货种首次纳入业务板块，当年粮食吞吐量为 87.67 万吨；在刚刚过去的 6 月，老塘山中转公司完成粮食吞吐量 194.27 万吨，创历年来单月历史新高，今年上半年，园区累计实现进口粮食中转物流量约 1705 万吨，约占全国比重 20.4%……不到二十年光景，吞吐量呈几何倍增长，足以证明码头作业能力。

如今，园区内码头年吞吐能力达 3410 万吨，年平均作业天数超 310 天，码头与企业配有 9 条线路，粮食输送能力 1200 吨/小时以上，粮食及产品流入与流出已实现全方位散粮化和无

缝化衔接。物流合作向江苏、安徽、江西、湖北等长江沿线港口纵深推进，打通了定海至川渝地区的东西部协作陆海联运新通道；国内首创江海直达“运力池”，极大程度降低了物流成本；目前江海联运总运力达 16.2 万吨，拥有 10 艘 1.4 万吨以及 1 艘 2.2 万吨江海直达船。今年以来，实现粮食江海直达运输量超 31 万吨。此外，随着粮食“散改集”物流设施逐步完善，海铁陆多式联运成为粮食运输的重要组成模式。

提能集群发展 产业汇聚向强

靠港而居，必要缘港而兴。得益于区位优势和国家对粮油企业的大力支持，有大港“撑腰”的舟山粮食产业园先谋而后动，发展得风生水起。一个个重点项目落地、一家家粮油企业进驻……生产、物流、贸易等环节不断充实，持续壮大着园区的综合实力，产业集群发展也让这里有了“天下粮仓”之美誉。5 年前，在此投运的舟山良海粮油有限公司，正赶上了产

业集群发展的快车。

走进“良海粮油”的精炼油车间，一股股豆香扑鼻而来，一套现代化的粮食加工流水线跃然眼前，车间工作人员正通过电脑远程操控精炼过程各环节的生产设备。目前，该企业通过数字化设备每天可产出约700吨食用油，榨油后的约7成豆粕通过码头海运及江海联运，销往两湖、川渝、山东、东北、福建、海南及广东等地。受粮油市场利好影响，这些年来企业销售额一路翻番，运营形势一片大好，也让企业真正看到了舟山从一个粮食“产区小市”变成“销区大市”的跃迁。

自落户园区以来，“良海粮油”年粮油加工量呈稳步增长态势，良好的发展形势也让“良海粮油”对进一步加大投资、促进高质量发展有了信心，目前企业2万吨油罐项目已完成建设，5万吨豆粕精深加工项目也即将建成，预计年内可投产。

一方面，定海积极引入粮油仓储物流产业的龙头企业，另一方面，也大力推进粮食仓储物流类项目落地，形成共同推进粮食全产业链的开发模式。目前，舟山粮食产业园已聚集集中储粮、省直属粮库、华康股份、良海粮油等各类粮油加工仓储物流贸易企

业40余家；已投运仓储库容143万吨，在建、待建库容109万吨，形成中央、省、市三级储备格局。根据规划，下步园区将积极探索绿色环保节能的山体洞库仓储模式，持续提升粮食仓储中转能力，切实保障粮食稳定安全供给。

栽梧桐引凤凰 精绘未来图景

近年来，定海把舟山粮食产业园建设摆在重要战略位置，全力招引粮食领域“链主型”“旗舰型”企业，努力将园区打造成为长三角粮食精深加工基地，以及大宗农产品储运、进口粮食中转中心。

华康股份年产200万吨玉米深加工健康食品配料项目（一期）就是其中的代表。去年，该项目正式在舟山粮食产业园落户动土，成为定海深化舟山粮食产业园建设新的里程碑。根据计划，该项目将投资30亿元，一期项目拟用地245亩，建成后将带动粮油加工年产值增长50亿元以上，届时将进一步丰富舟山粮食产业园的粮油加工品种。同时伴随玉米进口量的增加，“华康”也为园区提供消化储备玉米，延长产品精深加工的产业链，提升产品的附加值，进一步提升园区的产业能级与产业集聚能力。

引活水，强动能。近年来，定海不断完善舟山粮食产业园招商链，积极“走出去”“请进来”，充分利用进博会、粮食交易大会等各类展会活动平台加强园区宣传，同时通过微信聊、线上谈等方式克服疫情不利影响，确保招商不中断；牢固树立“项目为王”理念，深耕产业链，加速招引一批批优质项目落户。

定海还把做强粮食贸易交易作为完善粮食全产业链布局、提升产业效率效益的关键一招。聚力推动粮食产业向价值链高端攀升，持续推动储运、加工、贸易、交易全产业链发展，积极拓展粮食中转、期货交割、现货贸易等业务。在不懈努力下，目前，离岸大豆现货交易正式获商务部、海关总署、农业部等三部委批复同意，海关总署发布《进口离岸现货交易大豆监督管理规范（试行）》文件，园区已有9万吨大豆离岸现货交易试点保税仓库完成申报工作。

多年来，舟山粮食产业园求新求变，在粮油产业高质量发展中闯出了新路子。而定海的“野心”却不止于此，打造“天下粮仓”，更宏伟的蓝图已经在描画之中——

到2025年，年粮食中转物流量达到3000万吨，占我国进口粮食总量的18%，仓储库容350万吨，加工能力为650万吨/年；到2027年，园区仓储库容达到650万吨，年粮食中转物流量达到3500万吨，占我国进口粮食总量的20%，成为国内最大的进口粮食中转中心；未来将建成为农产品（粮食）大宗商品基地。

东海之滨，天下粮仓，未来可期！ 7F



面对新一轮产业与科技变革，身处县域经济向都市经济转型的关口，平台成为撬动再造工业新萧山的支点和引擎——

新平台经济再造萧山

“八八战略”要求“走新型工业化道路”。萧山是浙江首个工业产值突破千亿元的县（市、区），曾引领工业发展。面对新一轮产业与科技变革，萧山如何在新型工业化道路上继续弄潮？

平台经济引领萧山新型工业化之路

8月初，萧山召开新型工业化大会，提出奋力冲刺双千亿、再造工业新萧山：5年后工业增加值突破1000亿元，5年内工业投资累计突破1000亿的目标。

为了快速实现战略目标，萧山启动了平台经济这一萧山工业发展主阵地、主战场。事实上，身处县域经济向都市经济转型的关口，平台已成为萧山借势登高、聚势破局的主要依仗。比如，过去一年，杭州临空经济示范区、萧山经济技术开发区、钱江世纪城、湘湖·萧滨合作区等四大平台，以占萧山全区1/4的土地面积贡献了约40%的规上工业增加值。

平台引领下的转型升级

改革开放以来，浙江从农村工业化起步，走出一条不同于传统工业化模式的发展新路。萧山更是其中佼佼者，以“村村冒烟、镇镇点火”的发



展模式闯入“全国百强县”第一方阵。无论是“自筹68万元开办费成立萧山经济技术开发区”的传奇，还是“工业冲千亿、宝马赠英雄”的壮举，至今仍为人所津津乐道。

然而，随着经济全球化和科技进步的不断推进，萧山很快面临困扰当时整个浙江发展的共性难题。

支撑块状经济的，大多是劳动密集型、低附加值的传统产业，产品技术层次与科技含量低、进入壁垒不高。部分产业虽然具有较强的国际竞争力，但主要以跑量为主，过多依靠低价竞争。比如，出口的袜子平均价格每双0.21美元，领带平均价格每条1.6美元，几乎接近成本价。

先进制造业相对于传统制造业，需要更强的内生动力和外部赋能，和更多的人才、资本、信息要素。因此，深度融入大杭州、主动接轨长三角、

对接大上海，充分借力借势，成为萧山工业发展的必由之路。

平台集聚了最优资源、最强力量，是省市战略的承载地、经济发展的主引擎，也是萧山打造先进制造业产业集群的前沿。通过“兵团化会战、专班化运行”等体制机制变革，萧山经济发展大平台引擎得以全面点燃。

今天的萧山，开放大平台成为最鲜明的标识。四大平台均已跻身更高维度，进入省市乃至国家战略的视野。比如：

杭州临空经济示范区，已经上升为市级重大战略。杭州在举全市之力，把它加快建成面向亚太、辐射全球的对外开放前沿阵地，朝着城东智造大走廊制高点加速攀升。

萧山经济技术开发区，从市北起步拓展到江南科技城、绿色智造产业新城，成为吸引外资和先进制造业的主战场，全国排名大幅进位。

钱江世纪城，从一片滩涂地成长为城市CBD，不仅是杭州城市新中心、杭州大都市新封面，也是杭州亚运会的筹备核心区。

湘湖·萧滨合作区，通过部省共建“中国视谷”，引进中国美院湘湖校区，联合西湖唱好“西湘记”等措施，全力打造成为媲美西湖、代表杭州的又一张世界级“金名片”。

平台引领下的链式发展

平台，究竟如何撬动一个工业新萧山？

就目前来说，萧山除了四大平台外，还有46个镇街工业园和49个省级小微企业园，各类产业载体累计占有工业用地高达11.6万亩，可主导产业集聚度强弱不一。根据萧山最新公布的“2+3+X”产业集群建设方案和新型工业化十大行动，未来每个平台都要拥有一条或若干条核心产业链，以带动全域发展。

这种“链主”型产业平台，湘湖·萧滨合作区是个很好的参照范例。

随着“中国视谷”在湘湖起笔，先临三维、紫光恒越、云尖信息等“三驾马车”的拉动力显得愈发强劲。截至今年6月，“中国视谷”窗口园区新签约亿元以上项目10个，总投资134亿元，开工建设项目总投资150亿元，持续实现“3D产业—视觉智能—智能物联”产业跃升，加快形成世界级创新产业链。

按照萧山制定的“一产一方案”，智能物联产业集群将以“中国视谷”窗口园区建设为引领，突出视觉智能产业链带动作用，打造杭州智能物联

产业生态圈核心增长极，力争2027年产值达到1200亿元。

成功的平台是整合资源的高手，也往往拥有共享发展的气度和视野。

横向来看，萧山平台与平台间，将更加注重协同联动。

作为全国最大的化纤生产基地，萧山化纤实际产能超过500万吨，约占全国化纤总产量的8.5%。其中，荣盛全球业务总部、恒逸国际总部中心化纤领域的2家世界500强总部，集中落户钱江世纪城，而传化华洋化工、之江有机硅、科百特等国家级“制造业单项冠军”，却分属于萧山经济技术开发区、膜材料小镇等平台。

这种情况下，如何让产业攀高向强？根据方案，钱江世纪城将作为未来科创产业中心，与萧绍纤维新材料产业联动发展带、萧山临江高新技术产业开发区新材料产业园益农板块、膜材料小镇等，构建“一核引领、一带联动、双园支撑”的发展格局，力争2027年产值1600亿元。

纵向来看，由平台支撑的“2+3+X”先进制造业集群体系，既符合国家战略导向，也契合省市产业定位整体方向。

当前，国家鼓励地方加快发展先进制造业集群；浙江大力培育“415X”先进制造业集群，重点发展新一代信息技术、高端装备等4个万亿级世界级先进产业集群，生物医药与医疗器械等15个千亿级特色产业集群；杭州则着力打造智能物联、生物医药、高端装备、新材料和绿色能源五大产业生态圈。

萧山提出的“2+3+X”先进制造业集群，不仅仅是萧山制造迈向新征程的制胜之要，也是杭州推动“两廊建

设”，浙江打造全球先进制造业基地的关键组成部分。日前公布的第二批“浙江制造”省级特色产业集群核心区协同区创建名单中，萧山已有4个产业集群入选，总量位列全省首位。

再造发展新优势的“发动机”

工业发展的支点在产业平台，那最大动能一定来自创新平台。

创新平台，是集聚创新资源、汇聚创新人才、开展技术创新的有效载体，也是萧山突破难关、种下希望的关键。

具体到某一项产业，创新平台可以“专业人办专业事”“集中力量办大事”。比如，本世纪，单个新药的平均研发成本高达8亿美元，很多大型跨国制药企业都无法承担部分药物的独立研发。最终，通过知识共创、风险共担、利益共享，吸纳高校、院所、企业、金融机构等多主体成立创新平台，成为被时代选择的主流模式。

视野再放大，创新平台则是推动整个产业发展的“发动机”。以SLAC国家加速器实验室为例，这个将人才、科研项目和大型科研设备紧密联系在一起的创新平台，孕育了思科、罗技、惠普、谷歌等一大批全球知名企业，被业内人士誉为“孵化了半个硅谷”。

与此同时，萧山区还依托浙江大学杭州国际科创中心、北大信息技术高等研究院等省级“侨界双创基地”，培育招引信核数据、杭州华澜微科技有限公司等优质侨企项目落地。推动萧山产业布局向“数”转变、向“新”而行，加速推动萧山迈向高质量发展。

（转自《钱江晚报》“新平台经济再造萧山”一文，有删改）7F

陈云峰

中设科欣设计集团有限公司董事长
浙江省浙商研究会副会长





经常把“挡不住浙江潮，难不倒浙江人”挂在嘴边的陈云峰，以匠心守初心，矢志打响浙江设计领衔品牌，为浙江实现高质量发展建设共同富裕示范区贡献力量

陈云峰：匠心筑梦，笃行致远

◎文 / 陈丽萍

习近平总书记将工匠精神的内涵高度概括为“执着专注，精益求精，一丝不苟，追求卓越”，并指出要大力弘扬工匠精神，不断提高技能水平，以适应当今世界科技革命和产业变革的需要。可见，工匠精神在构建和谐劳动关系，推动高质量发展，实施制造强国战略和实现中国式现代化的进程中具有重要价值。

理查德·桑内特曾在《匠人》一书中谈到：匠人，从来用作品说话；匠心，见证作品的灵魂，沉淀时代价值观。匠心是“择一事终一生”的执着专注，“干一行专一行”的精益求精，“偏毫厘不敢安”的一丝不苟，“千万锤成一器”的追求卓越。中设科欣设

计集团有限公司董事长陈云峰，就是这样一位以匠人匠心，善于创新创造的企业家。

华东独拱第一大跨，天堑变通途

陈云峰是浙江义乌人。义乌是一座神奇的城市，从草帽市场，到世界集市，一路走来风生水起。2005年义乌被联合国认定为世界小商品中心，这一地位保持至今。从穿街走巷鸡毛换糖再到把生意做到遍布全球，义乌人的敢想敢创敢拼精神早已声名远扬。耳濡目染下，义乌人特有的义乌精神也深深刻画在了陈云峰心里。

1990年，陈云峰从同济大学毕业，

来到浙江省交通设计院工作。在那个物资相对匮乏的年代，能进入省级事业单位上班无疑是端上了铁饭碗。当前社会背景下，居民家电需求基本满足，而汽车和住房的市场还没有形成，居民消费热点趋于分散化，由于当时基础设施的瓶颈问题非常突出，交通、能源、通信、原材料都很紧张，这为多个产业的发展创造了市场条件，整个90年代是中国基础设施大发展的时期。基建浪潮是改革开放后的铁路、公路、机场、码头等交通道路及枢纽建设，聚焦于流通，包括物的流通和人的流动，由此才有了四通八达的高速公路网。陈云峰在专业的专业是桥梁工程设计，施展拳脚的时候到了。



▲三门健跳大桥



▲飞云江五桥

他说，在此期间，他们有幸参与并建成了省内第一条高速公路，过手的跨江越河的大小桥梁项目，就有几百座之多。

在桥的历史上，我国著名桥梁专家茅以升设计的钱塘江大桥是中国人自行设计和建造的第一座公铁两用桥，堪称中国近代桥梁史上的里程碑。纪念是为了更好的前行，不忘伟人踔厉奋发。修桥铺路，造福一方，据陈云峰感慨地回忆，作为一位年轻的桥梁工程师，他记忆犹新并引以为傲的桥梁设计作品当属台州三门健跳大桥，它建成于2001年11月23日，总投资8700万元，总重量1220吨，是华东地区当年同类型桥梁跨度第一，是连接三门乃至台州市南北两岸的重点交通枢纽，大桥的建成，为三门县的核电站建设和当地经济发展乃至全浙江省的交通状况的改善起到了决定性的作用。三门健跳大桥全长逾一公里，最大主跨为跨越245米，桥底可行驶3000吨的船，是当地具有划时代意义的跨越健跳海港的“撤渡建桥”项目，也是一项造福百姓的民生大工程，改变了当地百姓祖祖辈辈靠轮渡出行的

状况，三门人民的生活也因此进入了崭新时代，一车车虾鱼蛸蟹经健跳大桥运输而过销往远方，一批批游客经健跳大桥涌入三门，三门“蟹乡”的名号不胫而走，三门名气越来越大。

挡不住浙江潮，难不倒浙江人

1994年，改革的春风吹醒了大地，随着社会主义市场经济体制的正式实施，市场化浪潮对国有企业的定位提出新的要求。1999年，我国政府决定保留少量关系国计民生和国防科技的战略性领域的大型国有企业，其余中小企业一律市场化。政策之下，一些大型国有企业建立现代企业制度改革试点正在逐步推进。2004年，作为时代产物，为探索性成立一个公司，陈云峰勇立潮头成了第一批“弄潮儿”，下海经商创办了属于他的第一家公司。专识、才干的累积为他日后发展奠定了良好基础，可以说，他在自主创新道路上的技术突破过程是与国有企业改革过程交织在一起的。

中设科欣设计集团有限公司成立于2004年，前身为浙江科威工程设计有限公司，2021年正式更名为中设科

欣设计集团有限公司。中设科欣业务覆盖公路、市政、建筑、环境、港航等五大领域全产业链。曾荣获国家高新技术企业、浙江省科技型中小企业、浙江省AAA守合同重信用企业、浙江省勘察设计行业诚信单位、浙江省勘察设计行业企业文化建设优秀单位、杭州市信用示范企业、杭州市研发中心企业等荣誉。

数数年头，中设科欣自创办以来已走过近二十载。“挡不住浙江潮，难不倒浙江人”是陈云峰常挂在嘴边的一句话。面对外部环境复杂严峻，世界经济陷入滞胀的风险大幅提升，中设科欣在他的带领下，毅然走出了一条创新发展之路。

在今年召开的2023浙商（春季）论坛上，陈云峰作为圆桌会议对话嘉宾，与多位企业家掀起头脑风暴，围绕发扬“弄潮儿”精神、发展“地瓜经济”主题发表见解。他说：“我们要打造更具韧性、更具活力、更具竞争力的‘地瓜经济’，我们将顺应改革开放的大潮，厚植成长土壤，让‘地瓜经济’更加枝繁叶茂，做勇立潮头的弄潮儿。”

“中设科欣将深入贯彻落实党的二十大精神，聚焦国家战略总体部署，推动经济高质量发展。秉承‘融合、赋能、共赢’发展理念，深耕浙江、布局全国，发挥浙江‘地瓜经济’的既有优势，坚持开放不动摇，把高水平‘走出去’与高质量‘引进来’有机统一起来，不断输出浙江发展的先进理念和成功模式。在新的时代浪潮中获取源源不断的强劲动能，把开放进行到底。”陈云峰补充道，“立一流品牌、创特色平台、建共享舞台的

宏伟蓝图已绘就，接下去，就是撸起袖子加油干。我们将打响浙江设计领衔品牌，为打造浙江共同富裕示范区贡献绵薄之力。”

多元布局，实力收购

随着经济的快速发展和产业结构的优化调整，越来越多的企业对自己日常的生产经营和办公空间有了更高的追求。为布局多元业态，构筑商业发展新格局，陈云峰先后涉足了3块产业：制造业、互联网+旅游业，房车业。尤为特色的是制造业，主打产品为特种高强度预应力钢材，预应力钢材不仅应用于预应力混凝土结构，还用于预应力钢结构、桥索、重载提升等，是特种钢材。制造公司的发展，有效把全产业链的两端结合在一起，灵活配置上下游，一年产值大约3个多亿。

在经营和配置3块产业的时候，陈云峰得出的结论有两条：1，跨界步伐不能太大，要有业态的根基和基础，稳打稳扎；2，设计是轻资产，不可或缺，最终要让设计回归。得出这两条金律后，行动有了参照。2015年，陈云峰摒弃同质化竞争，找到了差异化生存

空间这一产业特征，把主力放到了主业设计上。都说实践是检验真理的唯一标准，可喜的是，2017-2022年间，中设科欣产值翻了两番。

有了这一基础后，陈云峰开始“走出去”战略布署。恰好云南市场向他抛出了橄榄枝，在一次云南出差之际，他收购了一家设计院。陈云峰很明白其中的痛楚，在经济效益下行的年代，如果不具备在困难中突围、逆风翻盘的实力和魄力，面对竞争压力，产能过剩，种种都是降维打击。作为行业翘楚，陈云峰有很多话跟同行说。人生的大智慧从来不是蜻蜓点水，在这个浮躁的社会，他依旧遵从本心，正所谓：不为繁华易匠心，不舍初心方得始终。

访谈中，陈云峰做了一个复盘：做设计就像一个微笑（U型抛物线）的两端，一端是规划，另一端是后期营销，这两端要做到极致。万丈高楼平地起，主打一个规划，规划是灵魂是中心是神韵。如果规划极致了，后期营销跟不上，那一切等于零。

产业赋能，向创新产业园集聚

随着经济的发展，互联网行业的

壮大，科技企业产业园孵化器模式应运而生，为高新技术中小企业提供服务，推动高新技术产业的优化升级，以及培养复合型人才起到引领作用，国家也从政策上给予大力扶持，随之科技企业产业园孵化器事业迅猛发展。产业园模式向产业园集聚，成为众多企业发展转型的选择。既可以促进资源有效嫁接，又有利于企业降低经营成本，更有助于企业创新氛围形成，提高市场核心竞争力，促进科技创业孵化机构体系化、专业化发展。产业园最大的优势是资源共享，专业性强，搭建服务平台，有助打造完整产业生态链，这些在传统写字楼等办公场所是无法满足的。

陈云峰很早就意识到了这点，立项之初就开始筹备园区多元业态布局与融合，一手打造了华滋科欣·设计创意园。华滋科欣·设计创意园孵化器是以智能制造和创意设计为主要孵化方向的综合性孵化器，地处上城“飞地”——上城区电子机械功能区，园区总建筑面积67000多平方米，已入驻140余家企业，通过政策优惠和人才吸引手段，对优质项目予以政策扶持，同时，举办资本运作项目申报，校企合作，财务管理等活动，助推企业健康发展。如今，该产业园已是技术服务业态的国家级科技企业孵化器，已发展成为以设计、创意、研发、移动互联网产业为主体的一家多功能、综合性科技园区，足见平台占位之高，最为关键的一点在于为入驻园区企业提供了发展的外部氛围和强劲动力，成为技术服务业态孵化器产业园中的佼佼者。7F



▲布局特种钢材制造业



聚焦党建引领 2023 浙商（夏季）论坛 纵论新机遇新作为

今年是全面贯彻落实党的二十大精神的关键之年，也是浙江实施“八八战略”20周年。在疫后经济全面复苏的关键之年，浙商该如何重启增长、勇立潮头？

为纪念中国共产党成立102周年，推进学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育走深走实，引导民营企业积极投身高质量发展和促进共同富裕，7月1日，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）论坛在浙江海宁长安杭派服饰产业园召开。

本次论坛由浙江省浙商研究会、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主办，海宁杭派服饰产业园承办，杭州市杭商研究会等支持。浙商研究会名誉会长胡

祖光，浙江省社科联社团处处长郁兴超，海宁市委常委、长安镇党委书记、高新区党工委书记马明浩出席并致辞，浙商研究会秘书长丁猛主持论坛，来自省内外的浙商企业家、专家学者、媒体代表等近200人围绕“赓续浙商‘四千’精神，以党建推进浙商新发展”主题展开深入交流，共同探讨浙商发展新机遇、新路径、新作为。

**浙江最值得输出的
不是浙商和资本，是改革理念**
当前，面对需求收缩、供给冲击、预期转弱的三重压力，浙商群体重燃“四千精神”，坚定前行方向显得尤其重要。“决定未来的不是货币宽松、财政政策，而是信心！”论坛现场，浙商研究会副会长、澎湃新闻新闻副总编

辑、浙江工商大学战略企业家学院首席研究员胡宏伟表示。

胡宏伟认为，我们不能光从中国的角度看世界，还应该从世界的角度看中国。浙江民营经济发达，是市场经济的代表。放眼全国，浙江是对外部市场反应最灵敏的省份。“对中西部等其他省份而言，浙江最值得输出的不是浙商和资本，而是改革理念，是开放意识和非官本位思想。”

浙江是高质量发展建设共同富裕示范区，在当前的时代背景下，民营企业与共同富裕究竟是什么关系？

胡宏伟认为，民营企业应承担起更大的社会责任，实现从商人到真正企业家的跨越，做共同富裕的同路人。

“人工智能正走向知识与数据双轮驱动的认知智能时代，中国产业经济加速从‘数字化’向‘智能化’演进。”杭州量知科技创始人、浙江大学副教授邵健分析了时代发展局势，做了“大数据智能驱动产业创新发展”主题演讲。他带领公司以自主研发的人机协同图谱构建工具 SuperMind 为基础，协同产学研力量为政府、园区、企业构建“产业大脑”，为 AI 时代我国产业转型提供“强劲引擎”。

此外，泰昌集团董事长兼总裁张鹏飞、上上德盛集团有限公司董事长季学文、浙江鸿鼎钢结构工程有限公





司董事长马水芹分别围绕“发扬“四千”精神 传承初心文化”“观念决定命运——制造企业智能制造数字化赋能”“赓续“四千”精神，绵延浙商钢魂”主题，分享了弘扬“四千精神”，强化党建引领，抢抓机遇、勇立潮头的生动实践和成功经验。

自称“一号服务员兼董事长” 她说“最大的市场就是人心”

浙江大隐健康集团有限公司董事长周筱妮被称为天台奇女子，她毕业于天津师范大学，原本以教书为业，有过初次创业失败的苦涩，也有过靠20元钱挺过一周的艰辛。2015年东山再起，在杭州灵隐路38号创办了大隐健康集团，如今旗下拥有大隐文化链、素食产业链、养老事业链、能源产业链，员工2000多人。

一上台，周筱妮就自称“大隐一号服务员兼董事长”。她身着普通休闲服装和旅游鞋，朴素的打扮让人根本不相信她一家有一定规模企业的负责人。“我的衣服都是拼多多上买的，好的衣服都是人家送的。”快人快语的她，一下子吸引了台下所有人的目光。

而在回馈社会方面，周筱妮毫不吝啬。据她自己介绍，她目前还收养着350个贫困孩子，这与她母亲的言传身教有关。周筱妮的母亲金美芬，一生坚守在天台山上的一所小学教书育人，单肩挑起全校的课程，并以有限的薪金收养多名孤儿、资助贫困学生，还获得过“感动台州十大人物”。

周筱妮说，钱能找到回家的路。怎么找？用心做事，用爱、善、付出，钱就能找到回家的路。

她给大家举了个例子。那是上海疫情防控期间，嘉兴一位农户找到她向她求助，说村里有许多番茄卖不出去，眼看就在烂在地里。周筱妮问他多少一斤？那位农户说1.4元一斤。周筱妮答应全部收购下来，并通过自己的渠道，以4.5元一斤的价格卖了出去。而那个时候，市场上的番茄卖到9元左右一斤。后来这位农户把价格涨到了2.7元一斤，周筱妮照样收购。“对我们来说，还是有钱赚的。”

有过落难的经历，周筱妮承诺，所有到她的素食餐厅就餐的顾客，只要有难处，都可免费享用自助餐。80岁以上老人、出家师傅、环卫工人等也一概免费，还有一些行业的也均实行半价就餐。

在周筱妮身上，好心有好报的事时有发生。“爱就是最好的广告。”“最



大的市场，就是人心。”她说。而她自己衣着朴素，饮食清淡，每天一早还自带扫帚，去灵隐路上与环卫工人一起清扫道路，自称为“扫心”。

在传承中奋进

让“四千”精神成为浙商发展的内驱力

以“赓续浙商‘四千’精神，以党建推进浙商新发展”为主题的企业家对话环节，在浙商研究会副会长、浙商博物馆馆长杨轶清教授主持下，紫金港资本董事创始合伙人吴雄伟、杭州鼎香餐饮管理服务股份有限公司董事长宣跃香、杭州哈灵教育集团董事长陈哈利、上海润心信息科技有限公司董事长蒋镛斋、杭州时光聚场科技有限公司总经理徐润然，围绕党建引领企业高质量发展、穿越周期韧性增长、拓展新领域开辟新赛道等话题各抒己见。

作为资深浙商，宣跃香早在1999年就带领鼎香的原始创业团队在文三

路电子一条街创办了“红草莓”快餐，为当时杭州互联网的弄潮儿们提供每天的一日三餐，从那时起，“红草莓”成为了一杭州互联网人的创业记忆。“鼎香”也成为了阿里巴巴团餐供应商。回想起创业坎坷，梳理经验，她尤其分享道，在当时企业面临“生死存亡”时候，她以“品质”和“透明厨房”两个“绝招”，赢得了订单，让公司行稳致远。

“我从小听奶奶说，温州人‘白天当老板、晚上睡地板’。现在可能换了一些表述，但浙商精神还是存在的。”身为90后青年浙商，徐润然表示，他从大学开始就创业了，瞄准“同学会”赛道，现在已领跑细分行业，这来之不易。“没有睡过地板，但是在高峰期客户赶提案时，我在公司通宵工作，睡气垫床是常有的事。”

杨轶清被誉为“提出浙商概念第一人”，早在1999年就提出了“浙商”概念，2000年策划出版了《财富与未来——走近浙商》一书，是最早的一本浙商

概念专著。他表示：浙商这么多年经历风风雨雨，不断勇立潮头创造未来，靠的是坚守浙商精神。这种精神在不同时代虽然有不同的提法、侧重，但一直绽放光芒，成为浙商发展的内驱力。

论坛期间，与会嘉宾还参观了海宁杭派服饰产业园党建活动展厅。在园区四期杭派时尚中心，代表们看到，尚未正式投入使用已经吸引了千野美子、多芮等多个优质时尚企业入驻，直播、发货、与外国客户对接，园区内一派繁忙景象。杭派服饰产业园总裁周厅介绍，园区旨在整合服装产业链上下游资源，打造100万平方米数字化柔性快反服装产业时尚小镇。目前，园区签约入驻的时尚产业企业超过200家，员工超1万人。随着杭派时尚中心的建成使用，60万平方米的数字化时尚产销综合体即将成形，能满足至少1500家核心工厂与协作工厂的订单需求，带动整个杭派女装乃至周边服装纺织高质量发展。7



▲参观海宁杭派服饰产业园党建活动展厅



浙商研究会新老会员见面会暨 《共富路 浙商在践行》新书发布会在沪举行

如何在高质量发展进程中扎实推进共同富裕示范区建设？如何在奋力谱写“八八战略”新篇章中找准从省域层面推动共同富裕的着力点和突破口？

7月28日，由浙江省浙商研究会主办的浙商研究会新老会员见面会暨《共富路 浙商在践行》新书发布会在上海如期举行。浙商研究会常务副会长徐王婴，上海市中小企业上市促进中心副主任顾月明，中国浦东干部学院金融创新研究中心主任柯迪，上海四行仓库革命纪念馆馆长马幼炯，上海犹太难民纪念馆馆长陈俭，上海科学普及出版社科技教育编辑室主任陈爱梅等领导 & 本会会员、新书作者共80余人与会。浙商研究会副会长王从杰、张荣丽分别主持新老会员见面会和新书发布会。

上海市中小企业上市促进中心副主任顾月明在题为《用好资本市场，实现企业高质量发展战略》的演讲中指出，中小企业是我国经济的不可或缺的生力量。中小企业贡献了50%以上的税收，超过60%的国民生产总值，70%的技术创新和80%左右的就业。而中小企业的数量众多，超过企业总数的90%。其中不凡创新型中小企业。从工信部评选的全国“专精特新小巨人”企业来看，50%以上的企业研发投入过千万，60%以上的企业



属于工业强基领域，70%的企业深耕行业10年以上，80%居于本省（直辖市）细分市场冠军地位，涌现出一批补短板的企业，制造强国建设的重要支撑力量。

浙商研究会常务副会长徐王婴为新会员颁发了牌匾，她勉励浙商朋友，要做共同富裕的践行者，现代化强国的建设者，商业文明的推动者。她还结合顾月明的演讲指出：5.5%的经济增速，中国经济“半年报”显示了我国经济呈现回升向好态势；与此同时，部分指标增速回落值得关注，特别是今年以来民间投资增速持续回落值得

特别关注和深思。这表明经济复苏之路仍艰难曲折。希望浙商朋友理性思考，坚定信心，咬定实体经济的“青山”不放松，同时也要用好资本市场的助推器，更要发挥好创业创新的永动机。

会上，上海璟禧企业管理咨询有限公司皇甫泽丽、上海宜思乐教育科技有限公司总经理胡洁、浙江远大专修学校慧德校区董事长兼校长邓昌武分别做了分享。《共富路 浙商在践行》主编魏移新与上海市咸宁商会会长邱红光、上海应急消防工程设备行业协会秘书长蒋晓艳等共同主持了新书惠赠仪式。7

“浙商看浙商”活动走进宜思乐教育机构



8月27日，浙商研究会组织近30名浙商会员走进出国留学专业服务机构——宜思乐，探讨高端人才服务之“国际视野&本土智慧”。

活动中，长三角示范区人力资源产业园区运营中心主任李德三从高端

人才一条龙服务角度，介绍了人才落户积分、人才创业、人才医疗、人才安居等方面对长三角中高端人才服务的理念和措施。上海宜思乐教育科技有限公司董事长胡洁对比美、加环境及政策之后表示，针对加拿大几

套企业家及家人的硕士求学深造、移民的项目方案进行详细解析。宜思乐教育机构升学规划老师高丽君、赵园分别从英国留学、加美留学对比角度介绍了宜思乐教育为国内青少年应对国内教育内卷到国外求学的生涯规划。

当前孩子求学及成长规划是大部分企业家关心的问题，宜思乐教育提供了英、美、加等目的地方向进行对比，展示了宜思乐的专业服务精神。在场会员企业家积极互动，踊跃发言。

“站起来会说，坐下来会写，出门有思路，进门有思路。”浙商研究会副秘书长魏移新勉励浙商朋友，要做国际视野和本土智慧的践行者、现代化强国的建设者、商业文明的推动者。7F

“浙商看浙商”活动走进上海申同律所



8月10日，“浙商看浙商”走进会员单位——上海申同律师事务所活动如期进行。活动旨在调研律所经营

发展情况，学习和参访互为表里，达到自我启发、寓教于乐的目的。

申同律师事务所党支部书记、管

理合伙人杨征东在汇商大厦律所门口迎接浙商研究会一行并介绍申同律所情况，申同律师事务所管委会主任刘怡律师围绕《中共中央 国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》涉及法律层面内容进行了解读。

围绕民营经济31条发布的意义和特点、关于“强化民营经济法制保障”的核心、新时期民营企业发展的建议和如何服务保障民营企业发展等话题，与会浙商企业家与申同律所律师进行了充分、深入的交流与探讨。7F

上海浙商走进贵阳驻沪办交流座谈

东西协作“黔”景无限。近期，浙商研究会组织兆康通信董事长张荣丽、宝临输配电董事长王从杰、申金电（苏州）精密机械董事长钱匡、山川泵业董事长朱建云、建桥集团副董事长施银节、仕迪电气董事长曹仕飞、蕊源股份董事长王国栋、卡乡农业总经理戴丽妹、心娃教育总经理陈晓菲、德和缘健康总经理周少建、镕斋网络董事长蒋镕斋、旭禧实业董事长王飞等13位会员企业家到贵阳驻沪办进行交流。

座谈会上，贵阳市人民政府驻上海联络处副主任周敬介绍了贵阳贵安产业发展情况，围绕“1+7+1”重点产业招商方向，着重介绍了贵阳贵安数字经济和绿色经济发展情况及相关项



目落地情况。浙商研究会副秘书长魏移新介绍了浙商研究会的基本情况、研究成果、活动平台等情况。与会浙商企业家先后发言，大家一致表示贵

阳贵安生态环境优势突出，发展势头强劲，营商环境好，将进一步推动与贵阳贵安的合作，助力贵阳贵安高质量发展。[7](#)

在沪浙商受邀参加崇明区向化镇招商引智恳谈会

7月6日，上海市崇明区向化镇召开招商引智恳谈会，浙商研究会及上海无坑企业管理合伙企业（有限合伙）合伙人等受邀参加。会上，向化镇党委副书记、镇长王绪晖介绍了向化镇近年来在创新驱动、人才引育、乡镇建设等方面的工作成效后表示，向化将用最真诚的服务、最高效的执行，与浙商合力探索投资兴业的最优模式，全力打造优良环境，搞好优质服务，为项目建设、创新创业保驾护航。与会浙商纷纷表达了对崇明发展的强烈



期盼，并就投资创业、培育新业态新模式、加快项目落地等提了意见建议。后续，向化镇将进一步加强与相关企

业洽谈合作，促进实现互利共赢，全力推进招商引资工作，为经济发展注入新活力。[7](#)

ChatGPT 出圈激起 AIGC 的浪花，AIGC 已经成为全球范围内最受关注的热门领域之一，并在今年 618 电商大促中显露威力，为电商营销注入新活力、开辟新路径

数字化技术如何推动电商营销新生态？

◎文 / 卢恩伟 甘小茹 吴敏

8月25日下午，一场以“数智未来”为主题的 AIGC 电商应用峰会在杭州举行，一位专家正在大屏上和大家隔空视频，声情并茂。“你们看到的并不是真人，而是 AI 制作的数字分身。”微媒数字会议创始人张庚现场揭秘。

AIGC 是指人工智能生成内容（Artificial Intelligence Generated Content），利用人工智能技术来生成

文字、图像、音频、视频等内容的方式，被认为是继 UGC（用户生成内容）和 PGC（专业生成内容）之后的新型内容生产方式。

其实，ChatGPT 爆红时就为如今 AIGC 遍地开火的局面埋下了伏笔。素有电商之都称号的杭州，更是涌现了一大批创业者，试图利用这一技术赋能当下的电商直播产业。

AI 技术进入平权时代 多位大牛投入创业潮

ChatGPT（Artificial Intelligence Generated Content）是由 OpenAI 开发的一款基于大规模对话数据的预训练模型，能够生成自然流畅且有趣有逻辑的对话内容。时下，作为目前最先进的对话生成技术之一，爆火出圈。而 ChatGPT 正是 AIGC 技术应用中的文本



生成模态应用模型。

本场峰会汇聚了电商、人工智能、创投等领域 200 余位专家，深入解读 AIGC 在电商领域的应用和影响，并探讨 AI 技术的新发展。

一财商学院院长黄磊分享：“讨论 AIGC 应该像讨论大型互联网平台一样，关注大模型应用场景，而非只是算法。”他认为，AIGC 技术应用从一种潮流趋势，到真正产生商业价值，一定是因为找到了合适的落地场景，而电商正是其中一种有效场景。黄磊今年辞去了阿里巴巴集团副总裁后投入创业大潮，致力于将前沿数字化概念快速拆解为可操作的数字化动作，将数字化技术的新应用、新场景，分享给更多企业操盘手。

肖利华博士也同样顶着光环创业。他曾任阿里巴巴集团副总裁，阿里云智能新零售事业部总裁、阿里云研究院院长等高管职务，去年离职创立了浙江智行合一科技有限公司，致力于让企业借助 AI 数智化工具，重构品牌全生命周期的营销方式。

如何用 AIGC 赋能直播电商领域？他讲解了怎样用“主播宝”一分钟开启半无人直播，并低成本高效开启矩阵式直播。他认为，在直播间采用半无人直播、虚拟直播间和商品 AI 讲解可以起到降本提效的作用。同时在内容矩阵（生产、管理、分发）上，由 AIGC 技术打造创意素材模板，自动生成文案、H5 和剧本，自动批量剪辑视频，会大大提高工作效率。

诚然近年来创业维艰，肖利华却毅然大厂辞职卷入创业大潮，在于他认准了新风口：AI 技术革命经过几十年

发展正迎来第三次浪潮。以 ChatGPT、通义千问等新工具为代表的 AI 技术，不再只是少数计算机专家和头部品牌的专利，而是渗透到各行各业与企业经营的各个环节。当下，AI 技术进入平权时代，科技和商业的双轮驱动成为一大趋势。相比于底层的算力、算法领域和垂直行业大模型，各类应用场景层面存在更多创业机会，例如内容变现、社群变现、流量变现，以及视频剪辑等。“数字经济时代的大幕才刚刚开始，怎样通过数字经济的方法驱动高质量的发展大有可为，也期待更多人一起加入这个时代的大潮！”

聊天机器人、数字人……

AIGC 让人成为“超级个体”

AIGC 如何解决电商行业中的实际问题？极睿科技创始人武彬分享了实践经验 AIGC 的电商应用主要覆盖文字、图片和视频制作，可以帮助商家以更低的成本，制作发布电商主图、详情页，自动完成排版并一秒生成图文；快速制作商品短视频并全域覆盖，包括自动进行直播切片、视频混剪、图片合成；通过在社交媒体打造虚拟账户，实现内容种草、吸引用户和产品测款，大幅降低拍摄、制作内容的成本，并且生成效果高度拟真，避免图片与产品“货不对板”的问题。

身为清华大学计算机系本科、人工智能实验室硕士，武彬有着其顶层设计和未来展望：随着 AIGC 应用的不断深入，组织和个人也将迎来更大变革：组织朝着极致效率和成本的优化，个人则会成为拥有多项 AI 工具使用能力的超级个体。

北京句子互动科技有限公司创始人李佳芮则专注于“对话式 AI，盘活品牌私域”：以 ChatGPT 为代表的大语言模型，实现千人千面的场景化互动，开启了电商营销新时代。上一代聊天机器人的诸多不足，如需要手动操作、做标注，成本过高，实际落地差强人意。在新一代大模型技术下得到极大优化，开发成本也降低 20 倍。

她表示，聊天机器人等大模型在未来的应用价值，主要以“智能体”的形式表现。企业可以通过搭建自有智能体，在全链路重塑工作流程。例如在私域运营中，企业基于私有数据，建立起专属大模型，通过打造品牌的专家数字员工，自主生成一系列私域解决方案，直接和用户交流。

当品牌在微信上塑造起可信赖的人设，才是私域真正做转化的起点。打造一个聪明、受欢迎的聊天机器人，一方面数据是关键，企业需要合理切分企业数据库，保证数据质量；另一方面，企业在搭建聊天机器人后，需要持续根据用户反馈，构建数据飞轮，通过收集负样本迭代优化，让系统更聪明。

除了聊天机器人，大模型在私域运营中，还可以持续迭代提示词优化模型，帮助企业打造 IP、活动策划、生成文案并量化评估内容的效果。

“商家和品牌创业者始终面临着公域流量成本居高不下的痛点，在私域打造自循环的流量池成为一种解决方案。利用 AIGC 技术打造品牌的数字分身，可以为商家的公域曝光赋能，提升品牌认知的同时为品牌引流。”张庚则强调“数字人”。



不少品牌的创始人本身也是品牌IP,通过个人对外发声扩大品牌影响力,但创始人往往时间精力有限,只能在IP打造和维护上投入有限精力,并且受到外在因素影响,出镜效果稳定性有限。

AIGC技术可以通过建立AI模型,学习创始人语言、声音等信息,生成智能化数字分身,用于短视频等多场景下的曝光。相比真人,数字分身外在形象的稳定性和呈现效果甚至可以更高。除了创始人IP,未来数字分身还可以用于品牌客服、文旅导游、课程讲授等更多标准化服务场景。

不同于目前市面上的虚拟主播,好的数字分身需要不断打磨优化,与用户建立情感联结和信任关系,并且商家要关注数字分身的网络安全,防止账号被盗影响本身的公众形象。

“数字人”毕竟不是真人,在形象上、智能上等多方面存在着瓶颈,未来将如何发展?华南抖音官方电商达人直播基地合伙人林子则通过大量直播经验作了判断和展望:“现在大家用数字人只做到了降本,但没有增效。未来企业主、小型的商家可以用数字人来试错,像请一个主播可能会消耗大量的沟通和时间成本,而数字人则可以很低的成本就能扮演一个主播的角色来。”

数字经济新业态

AIGC 需要抱团成长

峰会现场,嘉宾们聚焦讨论了AIGC应用中8个“解决过半”与“还未解决”的问题,包括:数字分身、直播间提效、脚本输出、对话式AI、



打爆款、图文及短视频制作等,并围绕“如何躲开AIGC的镰刀”展开了圆桌论坛,就如何避免让各位电商从业者被AIGC“杀死”各抒己见。

当前,随着“数字中国”建设加快,我国已进入数字经济新时代。AIGC正是AI的一个重要分支,也是数字经济的新业态;活动现场的布置各处能看到数字化应用的身影,背后都有AIGC的元素:会场门口的各种物件展示,“让世界没有真人主播”、“直播与短视频数据分析系统”、“用主播宝,两台手机实现无人直播”……另外,活动现场嘉宾扫码签到、大屏利用微信头像互动、对演讲嘉宾进行提问和点赞。

正如活动发起成员张庚所说:“有现场看到的,在前期的活动宣发、现场活动的直播以及后期的数据宣发、内容制作中,都使用了数字化技术,为企业提供数字营销。”

AIGC的前沿技术、商业模式、应用场景等各方面都如雨后春笋纷纷涌现,大家如何进一步形成合力,开拓未知的未来,推动行业深入发展?

据悉,目前AIGC在更多的行业和应用场景中潜藏着商业机会。例如算力资源在AI时代将成为基本生产要素,大数据中心是重要发展趋势。在电商

全链路,AIGC通过挖掘企业的私域数据,为企业定制爆款内容的小模型,从而为中小微企业提供内容生产能力。此外,AIGC的内容生产能力,可以为元宇宙的落地提供支撑,各类精神文化产品的数字分身也具有不小市场潜力。

AIGC的普及趋势仍在继续,未来将彻底成为企业经营的基础设施之一。同时,企业出于数据信息保护,更愿意建立自有模型。因此,AIGC在未来也有可能朝着去中心化和私有化方向发展,很多的机会迎面而来,很多的挑战也摆在眼前。

活动发起成员、前淘宝大学达人学院负责人王琪用了半年时间走访调研了百余家的AIGC工具方、商家以及平台方。“我们发现AI很火,但整个市场、大环境却遇冷。如果新兴的工具方只是些锦上添花,不能解决商家的困惑,那就不能给商家带来真正的意义和价值。”在王琪看来,AIGC并不是简单的数据化,而是能够真正改变企业的工作流、业务流和商务流,能够提升整个电商行业的营销生态。

随着此次峰会现场启动“AIGC电商应用联盟”组织,AIGC从业者已经达成一个共识:未来必须要抱团成长,一起长远系统化地为市场创造价值。7

浙商研究会功能型党支部开展专题组织生活会

按照省社科联党组《关于深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育的工作方案》要求，浙江省浙商研究会功能型党支部于8月10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”专题组织生活会，会议由支部书记徐王婴主持，各支部成员参加。

围绕学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，对照习近平总书记重要讲话精神，与会人员着力从思想根源上找问题，并结合协会情况及自身实际，开展了批评与自我批评。大家一致提出，要加强理论学习，更



加深入一线调研，更加贴近会员服务，更好地发挥浙商智库作用等整改意见。

会议还讨论并确定了2023浙商(秋

季)论坛活动方案，并将论坛主题确定为《强信心、稳预期——推进经济复苏，浙商在行动》。

均瑶集团：弘扬“四千”精神 争当发展先锋

在党的102岁生日前夕，6月27日，均瑶集团庆祝中国共产党成立102周年大会举行。均瑶集团党委书记陈理作了2023年均瑶党建工作报告，现场播放了均瑶党建工作视频，宣读了均瑶集团党委表彰决定并组织了颁奖。

徐汇区委常委、区委组织部部长刘琪出席会议并讲话。她对均瑶集团党委坚持党建引领推动高质量发展，努力打造非公企业党建标杆表示充分肯定。她强调，要坚定信心、同心同行，让党建引领成为均瑶最闪亮的旗帜；要坚守初心、同频共振，把均瑶打造成践行“四千”精神的浙商代表、全国典型；要坚持匠心、同舟共济，发挥自身优势积极融入



党建引领基层治理的大格局，为徐汇老百姓的生活带来更多获得感、幸福感。

会上表彰了过去一年获得党内荣誉的集体和个人，宣读了《关于表彰均瑶集团2023年度优秀共产党员、优秀党

务工作者、先进党(总)支部的决定》《关于表彰均瑶集团“党员工作室”优秀案例的决定》《关于表彰均瑶党建实训学校第二届优秀授课人的决定》，对获奖代表进行了颁奖。

盘石与杭州市公安局出入境管理局开展党建交流活动



8月17日，盘石集团党委副书记王巧丹带领集团党员代表前往杭州市公安局出入境管理局开展党建交流活动，杭州市公安局出入境管理局局长李敏接待王巧丹一行并进行座谈。

李敏介绍了出入境管理工作以及夜间

专场、企业专场等便民利民措施实施情况后表示，全省上下正大力实施三个“一号工程”，出入境管理局通过做好便民服务，优化签证政策和便利化服务，服务经济和社会发展。杭州市出入境管理局签证大队积极助推公安出入境业务“最多跑一次”，

为在杭境外人员提供优质服务，获评第21届“全国青年文明号”。下一步将继续坚持党建引领，护航亚运，打赢亚运安保攻坚战；与时俱进，通过交流互访加强与盘石集团的党建共建。

王巧丹介绍了盘石“以党建赋能数字经济发展，以数字技术促进党建质量提升”的工作成果。她表示，盘石高度重视党建工作，将党建引领与公司发展目标相结合，通过党建活动增强企业凝聚力和活力。此次实地参观杭州市出入境管理局接待大厅和党建阵地，详细了解境内外人员办理护照、签证的全流程，感受到了“党建引领”对做好社会治理、便民惠企、引才引智等工作的积极作用。未来欢迎来到盘石参观指导，进一步加强党建交流与共建。7F

万事利集团与杭州市儿童医院开展党建共建合作



8月11日，万事利集团党委与杭州市儿童医院党委开展党建共建合作，双方将以党建共建为引领，以群团共建为抓手，推动万事利员工福利体系和医院医疗资源共享互补，促进员工健康福

祉，助力新时代和谐劳动关系构建。万事利集团党委副书记孙有毅与杭州市儿童医院党委书记蒋之华代表双方签约。

万事利集团工会将借助杭州市儿童医院丰富的医疗资源，为旗下员工的子

女提供更加优质的医疗保障服务，为员工家庭的健康保驾护航。杭州市儿童医院也专门为万事利成立专家服务队，通过健康云服务站为集团员工提供线上精准咨询服务，使员工能够更便捷地获取专业医疗建议。此外，还将通过线下知识讲座进企业等丰富的方式，为员工和家庭带去更加健全的医疗保障服务。

此次万事利与杭州市儿童医院以党建工作为纽带，共同促进各方的发展，实现共赢和进步。双方将秉持共赢、互惠、共建的原则，不断深化合作，为员工创造更美好的工作生活环境的同时，也为企业和社会的可持续发展传递正能量。7F

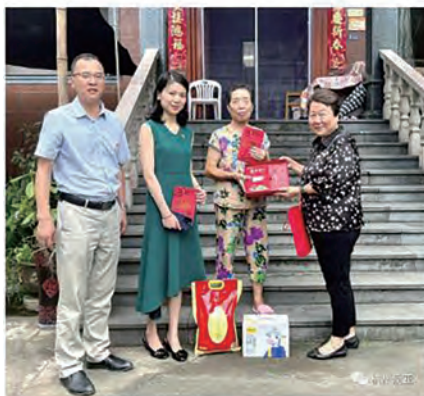
杭州泛亚党支部拜访“光荣在党50年”老党员

怀着对“光荣在党50年”老党员的崇敬之情，7月21日，杭州泛亚卫浴股份有限公司党支部书记叶如君、委员江燕群和党员代表姚蕾、王斌一同前往桐庐县合村乡后溪村拜访“光荣在党50年”的四位老党员，学习他们在党爱党的崇高精神。

每到一处，叶如君都向老党员送上“政治生日贺卡”和纪念册，衷心地祝福他们健康长寿，尽情享受在我党领导下的美好生活，并送上牛奶、大米等慰问品。拜访结束后，泛亚党员们一致表示将坚定不移地向老党员们学习，坚持在党爱党，弘扬共产主义精神。

随后，叶如君一行前往当年红军出发长征的驻地——“忆长征”红色教育基地观摩学习。

杭州泛亚卫浴股份有限公司与合村乡结缘已久，有着长达十余年的联乡结村帮扶结对的渊源。不仅是泛亚与后溪村签订了“百家侨企助百村”的结对协议，子公司百德嘉也相继对



合村乡旅游集散中心和小镇客厅开展定向卫浴产品捐赠活动。每年重阳前夕，叶如君都会带领党员代表前往后

溪村慰问90岁以上高龄老人，向他们致以节日的问候并送上慰问金和慰问品。7

加西贝拉：坚持党建引领，走好高质量发展之路

近日，嘉兴市委常委、组织部部长颜海荣莅临加西贝拉压缩机有限公司调研指导。嘉兴市国资委党委副书记夏建峰、市产业集团党委副书记、副董事长、总经理李刚等陪同调研，加西贝拉公司党委书记、总经理张勤建作主旨汇报。

颜海荣在参观公司技术中心和企

业展厅后，召开座谈会。在听取公司生产经营、党建及人才工作的汇报后，颜海荣指出，加西贝拉始终坚持一手抓党建，一手抓经营，两手抓、两手硬，全体党员干部员工奋发向上，共同努力，企业成长为全球行业龙头，很不容易、很了不起。

颜海荣强调，企业发展与党建工

作密不可分，加西贝拉是嘉兴国企党建强、人才强、发展强的典型，是一张亮丽的金名片，市委组织部和市国资委，要深入挖掘、大力宣传，擦亮加西贝拉这张国企金名片。颜海荣要求，企业要坚持党建引领，走好高质量发展之路，早日成为百亿企业。7

处在百年未遇之大变局中的我们，更加需要以习近平新时代中国特色社会主义思想作为粮食、武器、方向盘，为新征程的奋进提供能量、保驾护航、指引方向

学思践悟新思想 努力实现中国梦

◎文 / 吴克勤

癸卯初春，全党开展了“学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育”，一段时间来，通过阅读原著、学原文、悟原理，以及聆听别人的专题报告、开设自己的专场讲座，令我对新时代中国特色社会主义思想又有了了一番新的觉悟和心得，可谓温故而知新，且在不知不觉中与当年雷锋同志将毛主席著作和毛泽东思想视作粮食、武器、方向盘的生动比喻产生了强烈的共鸣。历史滚滚向前，时代列车已经驶入21世纪的第三个十年，新的时代，国际风云突变，民族复兴任务繁重，处在百年未遇之大变局中的我们，更加需要以习近平新时代中国特色社会主义思想作为粮食、武器、方向盘，为新征程的奋进提供能量、保驾护航、指引方向！

一、习近平新时代中国特色社会主义思想是我们迎接新问题、战胜新挑战的无敌法宝和根本保证

在我们党的百年历程中，指引我们筚路蓝缕、玉汝于成的是马克思主

义中国化的两大理论成果——“毛泽东思想”和“中国特色社会主义理论体系”。如果说，我们党在新民主主义革命28年的浴血奋战中，带领全体民众于长夜难眠的黑暗中苦苦求索，找到了毛泽东思想的指引，进而推翻“三座大山”，实现了“站起来”，那么，新中国成立迄今，我们党就投入到了对中国特色社会主义理论体系的艰辛探索、不懈追求，使之在孕育、创立和不断与时俱进地发展、完善的过程中，指引全国人民在“富起来”、“强起来”的民族复兴大业中跋山涉水、斩关夺隘，愈战愈勇。2017年10月，《中国共产党第十九次全国代表大会决定》指出：习近平新时代中国特色社会主义思想作为中国共产党的指导思想，这一思想是马克思主义中国化的最新理论成果，是21世纪的马克思主义，是中国共产党和中国人民的思想指南和行动纲领。2018年3月，第十三届全国人民代表大会第一次会议通过的《中华人民共和国宪法修正案》将习近平新时代中国特色社会主义思想写入了宪法，成为国家指导思想。

由此，习近平新时代中国特色社会主义思想成为我们党和国家的指导思想，这是一个重大的事件，必将对中国和世界产生重要影响。

马克思主义自诞生以来，深刻改变了包括中国在内的整个世界。习近平新时代中国特色社会主义思想以辩证唯物主义和历史唯物主义作为理论基石，把坚持马克思主义和发展马克思主义有机结合起来，用马克思主义去观察世界、引领时代、指导实践，用马克思主义之“矢”去射新时代中国特色社会主义之“的”，不断研究和解决中国的现实问题，围绕“新时代坚持和发展什么样的中国特色社会主义？怎样坚持和发展中国特色社会主义？”、“建设什么样的社会主义现代化强国？怎样建设社会主义现代化强国？”、“建设什么样的长期执政的马克思主义政党？怎样建设长期执政的马克思主义政党？”的一系列重大课题，不断回答了中国之问、世界之问、人民之问、时代之问，过程中极大丰富和发展了马克思主义世界观和方法论，赋予了马克思主义以新

时代的内涵。这一思想，集中体现了马克思主义鲜明的理论品格和精神实质，充分彰显了当代中国共产党人强大的政治定力和理论自信、理论自觉。

十八大以来，以习总书记为核心的党中央采取一系列战略性举措，推进一系列变革性实践，实现一系列突破性进展，取得一系列标志性成果，攻克了许多长期没有解决的难题，办成了许多事关长远的大事要事，经受住了来自政治、经济、意识形态、自然界等诸方面风险挑战的考验，党和国家事业取得了历史性成就、发生了历史性变革，推动我国迈上全面建设社会主义现代化强国的新征程。这些伟大成就的取得，根源在新时代中国特色社会主义思想的科学指引，这一思想，在完善中国特色社会主义理论体系的同时，继承发展了邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观，涵盖了新时代坚持和发展中国特色社会主义的总目标、总任务、总体布局、战略布局和发展方向、发展方式、发展动力、战略步骤、外部条件、政治保证等基本问题，并不断对经济、政治、法治、科技、文化、教育、民生、民族、宗教、社会、生态文明、国家安全、国防和军队、“一国两制”和祖国统一、统一战线、外交、党的建设等各方面作出理论概括和战略指引，全面阐述了我国改革发展稳定、内政外交国防、治党治国治军等各领域的理论和实践问题，构成了一个系统完整、逻辑严密的科学理论体系。对全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴进行战略谋划，对统筹推进“五位一体”总体布局、协调推进“四

个全面”战略布局作出全面部署，这一思想是新时代坚持和发展中国特色社会主义的根本指针，是实现中华民族伟大复兴的行动指南，更是新时代党领导我们迎接新问题、面对新挑战的制胜法宝。

二、以习近平新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论为粮食、武器、方向盘，方能在实现民族复兴大业的征途上行稳致远

中国共产党为什么能？中国特色社会主义为什么好？答案是因为马克思主义行，是中国化时代化的马克思主义行！马克思主义的世界观方法论，揭示了人类社会发展的规律，是中国共产党人认识世界和改造世界的粮食、武器、方向盘。二十大报告指出：“继续推进实践基础上的理论创新，首先要把握好新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论，坚持好、运用好贯穿其中的立场观点方法。”强调“必须坚持人民至上、坚持自信自立、坚持守正创新、坚持问题导向、坚持系统观念、坚持胸怀天下”。窃以为，这“六个坚持”就是保证当下的我们在中国特色社会主义道路上行稳致远的正确世界观和方法论，亦是共产党人必须学到手的“马克思主义看家本领”。

“六个必须坚持”生动体现了马克思主义世界观和方法论的统一。我们党来自人民、为了人民、造福人民，“坚持人民至上”，是习近平新时代中国特色社会主义思想的根本价值取向；坚持自信自立，体现了习近平新

时代中国特色社会主义思想独立自主的探索与实践精神，彰显了高度的理论自信和主动的实践自觉；“坚持守正创新”，就要守马克思主义之“正”，凸显出马克思主义在“两个结合”中发展、创新的内在机理；“坚持问题导向”，是强调问题意识，回答了新时代的重大时代课题，具有唯物辩证法的鲜亮底色；“坚持系统观念”，就要坚持统筹推进“五位一体”总体布局、协调推进“四个全面”战略布局，从事物的总体和全局、要素的联系与结合上探索规律；“坚持胸怀天下”，是中国共产党人为人类求解放的中国化表达，习近平新时代中国特色社会主义思想以马克思主义为人类求解放的眼光关注人类前途命运，积极推动构建人类命运共同体的，它诠释了中国共产党致力于推动建设更加美好世界的博大胸襟和宏伟气魄，开辟了马克思主义为人类求解放的新境界。

三、深刻领悟“两个确立”，自觉执行“两个维护”是共产党员的政治本色

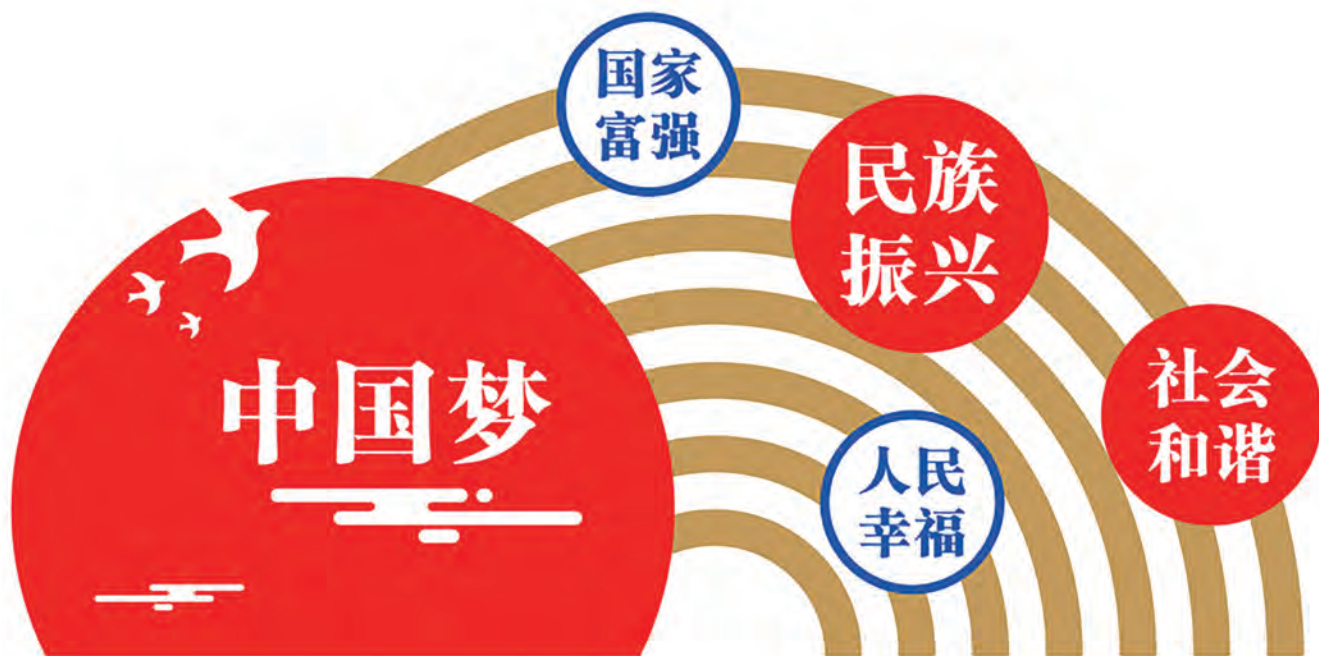
新时代以来，党和国家事业之所以能够取得历史性成就、发生历史性变革，根本原因在于以习总书记为核心的党中央的坚强领导，在于习近平新时代中国特色社会主义思想的科学指引。确立和维护坚强的领导核心，创立和发展科学的指导思想，是马克思主义建党学说的重大原则，也是无产阶级政党走向成熟的重要标志。党确立习近平同志党中央的核心、全党的核心地位，确立习近平新时代中国特色社会主义思想的指导地位，反映

了全党全军全国各族人民的共同心愿，对新时代党和国家事业发展、对推进中华民族伟大复兴历史进程具有决定性意义，集中体现了党的十八大以来最重要的政治成果，是历史的必然，是在新时代具有许多新的历史特点的伟大斗争实践中自然而然地形成的。随着世界百年未有之大变局的加速演进，各种力量对比的深刻调整，国际环境的日趋错综复杂，不稳定性不确定性的明显增加，各种结构性、体制性、周期性问题相互交织，改革发展稳定任务极为艰巨繁重，迫切需要坚强的领导核心来运筹帷幄，迫切需要科学的理论来指导实践。“中华民族伟大复兴不是轻轻松松、敲锣打鼓就能实现的，我们越发展壮大，遇到的阻力和压力就会越大，面临的外部风险就会越多。这是我国由大向强发展进程中无法回避的挑战，是实现中华民族伟大复兴绕不过的沟壑。迈向新



▲新华社北京8月28日电 中宣部会同教育部组织编写了《习近平新时代中国特色社会主义思想概论》，已由高等教育出版社、人民出版社联合出版，即日起在全国发行。

征程，实现第二个百年奋斗目标，各种可预见和难以预见的风险挑战必将接踵而至，其复杂性严峻性更将前所未有”。“两个确立”让中华民族伟大复兴有了掌舵人、主心骨和定盘星，有了思想旗帜、理论武装，必将激发出蕴藏在中国人民身上巨大的精神主动和前进的磅礴力量。由此，“两个维护”就成了必然。“个人服从组织，下级服从上级，少数服从多数，全党服从中央。”这是我们党百年奋斗历程中沿革至今的铁的纪律。毛泽东主席曾经指出：“这个队伍之所以有力量，是因为所有参加这个队伍的人都具有自觉的纪律”身为共产党员，在新的历史时期，自觉在思想上、行动上与党中央保持高度一致，体现的是应有的政治本色，也是践行入党誓言，始终不渝地忠诚于党的伟大事业的题中之义。（作者系浙江省浙商研究会常务理事）7F



华立，就是从“浙”里启航，在全球开枝散叶，一如“地瓜经济”之喻

华立：根壮的“地瓜”藤蔓通达全球

◎文 / 李艳霄 阮伟康

“第一次听到‘地瓜经济’的比喻，我还听不懂什么叫‘地瓜’，直到身边有人说，地瓜就是番薯。”华立集团股份有限公司董事会主席汪力成回忆道，南方人对番薯自然不陌生，汪力成也瞬间懂了这个比喻的意义，“就是把根扎在浙江，让藤蔓长出去，到别处吸收阳光雨露，汲取营养，最终壮大根茎，就像地瓜一样。”

华立，就是从“浙”里启航，在全球开枝散叶，一如“地瓜经济”之喻。“这些年来，我们从未搬迁过总部，始终在浙江，始终在余杭。”汪力成表态，无论华立如何壮大、产业遍及全球，“余杭永远是我们的家乡，我们也永远是余杭的企业。”

40万元“试”出全球化先行者

“2003年，我们的规模还很小。在我印象里，那时公司才刚完成改制。不过，我们已经开始‘走出去’了。”说起“华立出海”的故事，汪力成颇为感慨。

华立的外向型基因可以追溯至20世纪80年代。不过，彼时的华立只做外贸订单，并没有外贸自主权，订单都来自国有外贸公司，连商标等都由



他们提供。进入90年代，华立才拿到第一批自营进出口权，有资格独立进入外贸市场，也逐渐拥有了自己的品牌。

这是一个发展的过程，但究其浙江省质依然是外贸。转折发生在2000年，华立首次走出国门，尝试在境外投资建厂。

泰中罗勇工业园董事徐根罗是华立出海探路的第一人。彼时，他领下在异国他乡建电表厂的任务状，只身一人带着40万元来到泰国曼谷。那时无论是走向省外，还是走出国门，都刚刚起步。“估计把握不大，态度也将信将疑，所以先用小成浙江省试试

水。”徐根罗说。

从省吃俭用修缮工厂、启动生产线，到开拓市场、因地制宜改进设计，克服一道道难题之后，华立在泰国设立的电能表制造工厂在曼谷扎稳了脚跟。2003年之后，华立电表在泰国一直保持着四分之一至三分之一的市场份额，“销地产”战略得到有效落地。

“民间外交家”的炼成

2005年，在多方合力之下，华立开始探索境外发展模式的创新，在泰国东部投资开发规划占地12平方公里的泰中罗勇工业园。这是中国首批在海外设立的八个工业园之一，经过近

20年建设与招商，目前入驻企业已有百余家。

“眼下，泰中罗勇工业园二期正在建设中，等项目完成后，园区总面积可达20平方公里，将有超300家企业落户。可以说，中国企业在海外集聚的工业园，没有一个规模超过我们的。”汪力成表示，“从2005年跟踪至今，工业园内因各种原因退出或‘死亡’的只有5家，余下的企业日子都过得很好。”

泰国工业园形势一片大好，华立又将目光落到了墨西哥。2015年，华立趁势在墨美边境城市新莱昂州布局北美华富山工业园。“规划面积有10平方公里，我们边建设边招商，目前已有30余家企业入驻，还带起了一波‘中国热’。”汪力成笑言，相比2013年，如今的墨西哥连中餐馆都多起来，味道也改善了许多。“如今的墨美边境像极了20世纪90年代的中国，到处都是工地，到处都在建设，不止是来自中国的企业。”

汪力成透露，随着“一带一路”等国家战略的提出与实施，华立的发展思路愈加清晰。“我们制定了一项战略规划，要在全球范围内开发更多中国工业园，形成‘三大三小’境外工业园格局，包括正在扩建的泰中罗勇工业园、北美华富山工业园，也包括规划中的北非摩洛哥工业园等。”

让中西方人民在基层来往，或许唯有经济能架起桥梁。华立就是“架桥者”之一，他们以工业园为纽带，让中国企业家、民众与国际沟通的桥梁渐成坦途。

如今，泰中罗勇工业园已为超4.5

万浙江省地人提供就业岗位。汪力成算过一笔账：待工业园二期项目完成，预计聘用10万名浙江省地员工，10万人背后就是10万个家庭。

在北美华富山工业园所在地，新莱昂州州长号召超百所技工学校开设中文班，为开班的学校提供补贴，他表示：“华立来了，今后大量中国企业会到这里建厂，学生们今后将有很多好的就业机会，如果懂几句中文就更容易找到工作，中文说得越好，工资也可能比同事高。”

“这是荣誉，也是责任。企业、企业家走出国门后，我们的一言一行、一举一动不仅代表着自己，更代表着国家和人民，要有‘民间外交家’的责任感。”汪力成说。

地瓜不止枝繁叶茂

地瓜的故事不只在枝繁叶茂，更在根深蒂固。

“无论是泰国还是墨西哥，‘走出去’的浙商企业真正转移产能的很少，几乎都在海外做‘增量’。”汪力成分享了一组数据：“走出去”的企业每在当地销售1美元，其中有0.6

美元来自中国供应链或母公司，换言之，拉动了中国的出口。

“浙江省土企业并不会停产，而是发展内需市场或向产业链更高端走，这样一来，留在浙江的部分价值就更高了。”在汪力成看来，这其实是一种另类的“腾笼换鸟”。

面向未来，汪力成的态度很辩证：

“下阶段，经济的阵痛是必然的，但并不是坏事。百年未有之大变局倒逼着中国企业‘走出去’，但若在十年后回望今天，浙江甚至中国或将因此达到新境界，浙江也会产生一批真正的跨国公司。”

汪力成谈到，跨国公司并不是外贸企业，而是能真正在全球范围内实现资源整合的公司。“可以说，中国现在还没有真正的跨国公司，华为也还没有做到。但我相信，十年之后，单是浙江，跨国公司就不会少于15家。”

在华立海外各个会议室的玻璃外墙上，次第印着全球大江大河的轮廓，从长江、黄河，到尼罗河、密西西比河……华立的故事也顺着河床，时而奔腾，时而缓流，奔涌向世界。（转自杭州市余杭区政府网站）7F



▲墨西哥新莱昂州蒙特雷市，北美华富山工业园

物业管理与数字化科技的结合是最大的问题，与快递业相比，物业管理的数字化几乎是原地踏步。对于物业的未来，杨掌法充满信心，物业蓝海才刚刚开启新的里程。

杨掌法：绿城服务的“大道理”与“小道理”

◎文 / 谷村

绿城服务董事长杨掌法用一句话概括核心价值观：“为员工创造平台，为客户创造价值”。让服务者有尊严，有归宿感，才会以真心把服务做到位，这是一个不难理解的逻辑关系，但是落到实处，却需要持久的定力与功夫，对于90后、95后制定晋升空间，成为新的梯队，对于老员工予以合理的绩效激励制度，不同的服务者得以不同的价值体现。

一个功夫向内，另一个功夫向外。绿城服务每年都要开业主座谈会，各级管理者与业主面对面沟通；每年给所有业主写一封信，留下联系方式，到客服中心查看客户的投诉意见，并给业主打电话倾听他们的建议……

管理大师德鲁克曾经说，企业存在的理由是创造客户。客户原本是不存在的，是企业 and 企业家通过对市场与客户需求的洞察做出产品和服务而创造了客户和市场。而实现这个目标，内生性的组织力量不可或缺，老德鲁克认为，组织最糟糕的情形，莫过于让员工变成执行指令的机器。

对于物业行业，杨掌法说，“现在表面上看起来是下行，但事实上，



行业是回归到了本原，这是真正良性发展的开始。”对于当下存在的问题，杨掌法反复强调，物业管理与数字化科技的结合是最大的问题，与快递业相比，相差较远，物业管理的数字化几乎是原地踏步。

对于物业的未来，杨掌法充满信心，物业蓝海才刚刚开启新的里程。

过去的三年

记者：三年来物业行业经历了“过山车式”的发展历程，回过头去看，你最大的感触是什么？

杨掌法：这个行业本身从发展的

本源来说，未来发展是好的。对于近几年面对的困境，我认为主要受制于三个方面，一个是过度地依赖房地产，没有把物业行业作为独立的主业。绝大部分的物业公司的战略和定位都是由母公司做出来的，是房地产做出来的，不是本身独立的围绕行业发展做出的。

第二，这几年物业行业过度依赖于资本市场，这不是原生性的发展，采用了大量同行业收并购，但我们认为这个事情本质上是不成立的，所以绿城服务没有做。从在商言商的角度，要花15倍，20倍的PE买两年三年的

合同，本身就不成立。

第三，这个行业没有依托科学技术进步来推动行业进步。我认为任何一个行业的发展取决于最核心的两个因素，第一是行业的从业人员，绿城服务强调的是人本文明，企业用的人越来越好这个企业就越来越好，看哪些行业在进步，哪些行业在退步，从行业的用工素质就知道。

另外一个依托是科技文明，行业跟科技发展越紧密越好，不跟科技发展同步，这个企业发展一定不好。也就是说，劳动力成本上升不代表产品的成本上升，服务成本的上升，不能这样划等号。

记者：绿城服务为什么要倡导“批评文化”？

杨掌法：跟企业文化有关，绿城服务有一句名言：“拿放大镜看别人的优点，拿显微镜看自己的缺点”，绿城服务一向是批评文化，为什么是批评文化？并不因为大家做得不好，是认为离理想状态还有很远的距离，跟目标比，假如说现在绿城服务做得比人家好一点，是跟以前比，跟做得比你差的人比。

那么我们的理想状态是什么？

永无止境，理想，每个阶段都在变的。一个阶段一个阶段的目标，追求的是精致完美，完美本来就不存在的。这是绿城服务的企业文化。我们的创始人是学历史出身的，以史为鉴，时刻提醒自己。在并购风起的时候，绿城服务有一个底线就是不做收并购。

记者：绿城服务内生性的两极，一方是员工，另一方是业主，这两者之间是如何平衡的？

杨掌法：绿城服务的核心价值观第一句口号叫“为员工创造平台，为客户创造价值”。

绿城服务有一个传统，就是不要把人当作工具、当作资源，而是真实地“以人为本”，“员工的成长进步是公司存在的唯一理由”，团队，我认为是最核心、最重要的。我们去年一季度在最艰难的时候让基层员工福利待遇提高了9.8%，以前在我们公司开会就强调一个事情，我说物业行业员工的薪酬福利低下是我们欠员工的，当时没有能力提高工资，当我们状况好起来、有条件，就首先要关注员工福利待遇的情况。

快递业数字化是榜样 物业数字化还在路上

记者：在今年年报发布上，你曾经谈到降本增效，要拜访三通一达（中通，申通，韵达），对于物业管理有什么启发？

杨掌法：前段时间专门跟三通一达的董事长沟通，接下来会陆续带队去学习。三通一达平均每个企业有40万的快递小哥，每天在中国大地上派送，接单派单，没有一个强大的信息化系统怎么能做到，不结合科学技术怎么能做到。

但是，反观物业行业，我认为这几年没有很好的发展，中国的物业行业和科技的应用上是远远不够的，没有很好的应用科学技术，画了饼是有的，大家都在开发，实际的应用上对于我们员工的提效，对于客户的体验，这些方面还没达到，或者说体验提升的空间还很大。

我自己会到社区去看，问保安和清洁工，走访业主，问他们的评价怎样。我从业主的角度，清洁工每天在扫地，有变化吗？保安在巡逻（有科技指令，但并未系统执行），没有什么根本性的变化。

记者：看来快递业对科技手段的运用走在了物业行业的前面，那么，这个时候降费增效是否有很大的挑战？

杨掌法：管理更加扁平化，效率更高，从后台的职能系统，增收节支的前提是简化工作流程。

减人不是目的，减人带来服务品质下降是不行的，是要把 workflow 减掉，审批流简化。很痛苦的，这种事情很不好做。我们不裁员，只是换岗位，面向更多客户的岗位，上半年这么多项目交付，还是持续需要人的。过了半年度，又一大批项目要交付，我们又需要招聘项目经理及以上的菁英，这些人可以来自各行各业，前提是有了一颗懂服务的心。所以说，公司发展一步，社会责任的进程又会进一步，行业的效率与责任平衡，是跟社会发展紧密相连的。

记者：那么，快递业的启示，对于物业的未来是否有实际的意义呢？

杨掌法：未来我认为一定是用机器人来替代人，像现在用汽车，高铁、飞机来替代马车是一样的道理。同样机器人应用也会带来问题，问题在于这些技术是不是真正的符合这个行业的应用，以及能够产生成效。从研发到现在批量的生产，比如扫地机器人、巡逻机器人成本过高，并且性能不稳定，这是现在最主要的问题。

绿城房屋 4S 的探索

记者：住建部提出了房屋保险金的制度，绿城服务早在数年前已开始了“房屋 4S”业务，这与汽车 4S 服务是否有关联？业务模式上可持续性如何？

杨掌法：中国绝大部分人的最大资产是房子，但是我们对于房子的维护保养，还没有形成概念。比如汽车业，买一辆汽车，在后面使用的 8-10 年时间里，买汽车的钱和后期保养维护是一样的，买 50 万的车子，从平均数上看，未来的 8-10 年里也要付 50 万。

汽车坏掉送到修理厂后是换零部件，不是修，一辆汽车是 1 万个零部件组成的，轮胎坏了换轮胎，刹车坏了换刹车。但是房子没有办法换零部件，是非标准的，这里渗透修可能 100 块钱，可能 10000 块钱。在第一个阶段的试验，按照汽车的 4S 模型，来做房屋 4S，后来就失败了，我们下定决心自己研发这套系统。

从维修养护的角度，建立起“房屋全生命周期”的管理，每个阶段房屋 4S 业务的设定都是不同的。

这个变化最大就是，与物业服务怎么结合？因为物业的定位和责任是对公共部位和公共设施的维修养护，受产权人的委托来提供公共部位和公共设施的维修养护，扫地不会扫到你家里来的，只扫外面，维护的设备只维护中央空调，不维护你家的空调，你家里漏，你找他，他也得找人。

但是，居住商品房的家庭，已经出现了这样的需求，30 年以后这些房子都会有问题，年纪到一定程度跟人



是一样的，需要维修、更新。在日本曾经统计过，老年人在家里面摔倒的比例，因摔倒而中风，去世的也有比例。那么怎样家里防滑，洗手间，洗澡加一些扶手，像日本是标配。通过房屋 4S，可以更加专业、集约化地完成对于房屋的维护。

房屋 4S 业和全年营业收入今年目标大概 7 亿，上半年完成 2 亿余元，这个行业的业务都是上半年三分之一，物业也是一样。应该能够达到预期目标。

记者：在一般的社区，如果家里出现问题也是找物业，物业推荐第三方服务，如果房屋 4S 由绿城服务团队完成，那对于业主相当有了稳定的“售后系统”，这个团队目前规模怎样，有多少人？

杨掌法：这个需求是很大的，业主日益增长的服务需求和我们服务能力匹配难度很大，因为每家每户都是个案。

我们建自己的维修养护系统，这个系统建起来之后，后台成本很高，表面上修修，收取一点费用，但是要

完成这样的工作，达到一定的目标去完成，并让客户满意的话，运营系统成本很高。

目前，本身绿城物业的维修工有 1.1 万人。现在，我们把散落在各个项目的维保部门集中起来加以专业的培训和管理，都归到房屋 4S 一个公司。

要下功夫的是“业数融合”

记者：“善数”平台表现出色，2022 年实现营收 4.9 亿，同比增长 121.6%。对于数字化的规划有何新的变化？在场景与数字技术之间的联通，公司的未来规划是怎样的？

杨掌法：数字化的运用，对于整个物业行业来说，都还在路上，绿城服务也不例外。

数字化平台，现在是从 0 到 1 的过程，从无到有，去年研发了这个系统，今年上半年强制性的要求在所有的项目里覆盖应用，应用之后产生了大量问题。今年开会，不用的人没有资格评判，用过的人才能说这个平台怎样，有什么问题。发现了问题，才能解决

问题。

对行业来说,我认为物业行业已经非常紧迫地要跟上科技发展的步伐,应用好这些数字系统,为物业提供管理。

记者:目前,对于物业的数字化来说,最重要的是什么?

杨掌法:最重要的说两端,一端是研发系统,一定要业数融合,根据业务开发数字化系统。第二是应用端,一定要不断地复盘,不断地提出改造升级的要求来,让这套系统更完善,更加符合人的应用,要迭代换新。

我们这个行业要快速的科技化,如果不思进取,对自己交代不过去,团队也交代不过去,更不要说对客户了。

生活服务的理论体系建构

记者:绿城服务在生活服务体系构筑,理论层面颠覆式的创新,本质上看原理是什么?

杨掌法:2006年,绿城服务请美国盖洛普做了业主满意度和需求调研,发现基础的物业服务已经不能满足业主的需求。2007年4月份,绿城服务联动清华大学组建了一个课题组,研讨物业服务未来发展的方向,后来绿城服务提出了物业服务向生活服务转型,建立起绿城园区生活服务体系,分为三大系统:健康医疗系统,文化教育系统,居家生活系统。

居家生活服务系统中,围绕人的不同年龄阶段,分为三级目录,三级目录就是三个系统,二级目录有一百多个系统,四级目录有一千多个,构建起来理论体系,国家住建部专门召开会议,对绿城首创的园区生活服

务体系,从物业服务向生活服务转型获得了认同和认可,要求在全国进行推广,我们也因为这个服务系统获得了中国唯一的民营企业城市进步奖,国家颁发的城市进步奖。

2019年浙江省政府未来社区政策出台后,“三化九场景”和绿城服务对于行业未来发展的研究相匹配。绿城服务马上将所有小区都按照未来社区的要求去部署,三年多时间,绿城服务从科技、运营、基础服务等全方位参与,成为浙江省公布的首批未来社区建设参与最多的公司之一,也是唯一一家物业属性的公司。

知过去 看未来

记者:上半年的情况和2022年比较发生哪些变化?

杨掌法:在这个行业里面有几个特点,第一个特点,我们是一家纯市场化的公司,我们是没有地产母公司的,所以市场化程度最高。市场化程度最高也带来了最丰富的业态,对于住宅领域来说,服务内容一样,服务体系一样,只是服务标准不同。

但是,在非住宅各个赛道中服务体系,运营模式完全不一样。这个怎样做到和住宅一样,透彻地了解客户需求,就是我们要下的功夫。

比如,浙江文学馆提出了个性化的管理需求,要求保安最好要有文学素养,爱读书,甚至能写诗。在文学馆一面墙上会不断更新展示内容,没有文学的气质,这个岗位适应不了。

现在八个赛道里面,每一个赛道的市场线、运营线完全不同。上半年来说有很多新的突破,总部基地的突

破,金融业的突破,像银行这些,大型产业园区的突破,相对做得好一点。

记者:从业多年以来,遇到最难忘的,最有挑战的时刻,是什么场景?

杨掌法:我们这20多年做下来,收获更多的是教训。

在这个行业高歌猛进的时候,我们孤独地艰难地守候着,我认为那个时候是煎熬,因为没有人觉得你是对的,最痛苦的肯定是我们,投资者也好,更多外部因素也好,可以秉持真诚去解释。

但最难的是自己团队里面大家不认同,觉得为什么要这样做,人家这么做越做越好,这不是往死路上走嘛,总认为物业服务市场很狭窄的,是没有希望的,需要通过收并购快速扩张的,认为服务品质的提升和物业费上限之间的是不可突破的,我们固有的思维束缚住这个行业发展。实际上,是我们自身的水准需要提高,不是客户付不起钱或者没有这个需求,而是我们没有能力提供这个服务。

当前,水落石出,正向行业本质回归。这个行业发展还不够充分,市场竞争并没达到充分的时代,资本也很难左右行业。房地产行业当年说,地段,地段,还是地段。物业服务行业要说,品质,品质,还是品质。而这背后,恰好印证了绿城服务一直追求的两个维度:人本文明与科技文明。即人带着科技起飞,去做更有效率、体验更好的服务。

持续推动行业的进步,必须依赖于整个行业的从业人员的素质提高,专业水平的提高,科学技术的应用,大家共同推动行业进步。7F

作为一家房地产企业，滨江集团为什么会看中这个小山村？这或许会让人有所不解。戚金兴却认为，乡村振兴本就应该是房地产企业的重任之一

戚金兴：我为什么选择海拔890多米的胡家坪村？

◎文 / 徐杰 田箫



从千岛湖高铁站下车，乘坐出租车，沿著蜿蜒曲折的山路，1.5个小时终于到了淳安胡家坪村，鳞次有序的农居、现代化的村落配套，以及正在建设的山村幼儿园、医疗站、托老所、民宿……

一直以来，这里是杭州少见的贫困乡、空心村。如今，胡家坪村一改过去的落后，已成为浙江乡村振兴的一张漂亮名片。

近日，财联社记者来到胡家坪村，探访这个海拔890多米小山村的振兴与蝶变。在走访期间，记者正遇到浙

江省相关部门来调研，调研选择了两处：一处是大姜村，一处是胡家坪村。

在胡家坪村这个案例中，我们开始思考，乡村振兴、共同富裕有哪些具体的路径，民营企业将如何更有效地参与到这些国家战略中？

为什么是胡家坪？

胡家坪村平均海拔890多米，是浙江淳安最偏远的乡村之一，村民仅500多人，属于远近皆知的空心村。不过，现在就地创业就业的村民越来越多，还来了外地人，为这座小村寨带

来了新的生气。

谈及第一次来到胡家坪村的经历，戚金兴记忆犹新。

“我第一次来是2021年6月份，到了胡家坪才真正感觉到，杭州这个还算发达的地区，竟然还有这样的贫困村。”戚金兴说，“胡家坪当时是完全的空心村，看不到年轻人，种地的基本上是老弱病残。周围的房子都是土墙，门都是弯的。很多另一半去世的老人，每天晚上都是孤独的一个人，做一顿饭要吃三四天。”

眼前的场景让戚金兴大有感触，



他当机立断，“看到村子的这些问题，我觉得这个公益项目一定要做，哪怕企业没有公益实力，我个人都非常愿意做”。

事实上，滨江集团在社会公益方面一直在持续耕耘。戚金兴介绍说，滨江集团每五年都会做一件社会公益项目。来胡家坪村的五年前，正值滨江集团成立25周年，戚金兴带队到四川凉山建了25个幼儿园。

“公司成立30年，我们想做稍微大一些的项目，寻找了多年，最后找到了胡家坪村。”戚金兴说。

作为一家房地产企业，为什么会看中这个小山村？这或许会让人有所不解。戚金兴却认为，乡村振兴本就应该时是房地产企业的重任之一。

“滨江集团从事房地产到今天已有31年，随着国家城市化进程的不断前进，作为房地产企业，理应在乡村振兴方面做出贡献。”戚金兴表示，“我们做乡村振兴主要有两个层面的考虑。一方面，企业发展到今天，得益于国家的强大、社会的稳定、城市化的进程，作为中国房地产民营企业，我们理应在乡镇振兴、共同富裕等国家战略中

争当排头兵；另一方面，滨江集团在房地产领域的相关建设上，实力还是非常领先的，我们想把自身的业务品质和管理，用到乡村振兴建设上来。”

2021年9月，淳安县与滨江集团联手打造的“新型帮共体”项目正式启动，预计投资5亿，分三期，对王阜乡胡家坪村进行公益改造。

如何让新乡村改头换面？

乡村振兴并不是一件简单的事，戚金兴对其中的种种繁琐细节，都坚持亲历亲为。

在交谈中，戚金兴对这里的农作物如数家珍，村里的山核桃、山茶油、高山茶叶产量是多少，养猪场共有几头小花猪，甚至水库里放养了几条鱼，他都一清二楚。

对如何让胡家坪村改头换面，戚金兴有着清晰的构想与目标，“我初始的想法就是要保护环境，增加集体经济收入，让村民提高生活水平，给他们创造创业和就业的机会”。

基于此，滨江集团对胡家坪村进行了大刀阔斧的改造。

首先，滨江集团将所有村民的房

屋框架以新农村建设的求，重新建设了一遍，配套设施也做到全部完善。未来，这里还将有个三个班规模的幼儿园，年轻人有健身娱乐地方，老年人有活动中心，食堂、医疗站、休闲场所通通备齐。如今，胡家坪村一改过去的衰败颓势，成了漂亮的现代化新农村。

其次，吸引青壮年村民回流是关键。

胡家坪村共有163户人家，535人，其中300多个都在外打工。戚金兴说，“年轻人都在外面，所以要为他们创造更多创业和就业的机会。”

滨江集团看到了胡家坪村发展旅游业的潜力，将只有两三户人家的小村并入大村，把原有村落腾空出来建设民宿、农家乐。戚金兴介绍说，“马上，这里将有三个民宿开张，包括精品民宿、独栋民宿和星空帐篷民宿。民宿营业后，可以解决大约150个劳动力的就业问题，还有卫生组、绿化组、保安组等就业岗位，创业、就业的问题基本上解决了。

近两年内，已有17位年轻村民回流至胡家坪村，在熟悉的家乡里重新



扎根成长。

最后，农业仍然是乡村的立足之本。

戚金兴总结了胡家坪村发展农业的“三优三特”：“三优”分别是山茶油、山核桃和高山老树茶，“三特”是小花猪、高山飞鸡、高山蔬菜。

据了解，胡家坪村的“三优”农产品中，山茶油、山核桃年产量约为2万斤，茶叶约为1万斤，为村民们带来了可观的利润。“三特”产品中，目前已经形成了专门的养殖基地，养殖了50多头种猪和8头母猪，并有30多亩蔬菜基地。

戚金兴表示，胡家坪村的“三优三特”产业由滨江集团与村民共同发展。例如，在养殖业中，由滨江集团将种猪养到三四十斤左右，再交由当地村民认养，认养以后，扣掉成本，按照正常市场价格出售。如果销路不畅，滨江集团亦承诺将收购托底。

“到现在为止，总体上我还是很满意的。”对“三优三特”战略的效果，戚金兴颇有信心，他表示，未来或将向更多村庄推广这一农产品生产销售战略。

另一方面，胡家坪村的改头换面也离不开政府部门的鼎力支持。据了解，正打造建设“共同富裕示范区”的浙江省，优先扶持相对落后的山区26县，推动经济高质量发展，淳安县便是其中之一。

滨江项目顶格协调推动。县委县政府主要领导采用定期调度、现场办公等方式定调子、明路径、破难题，建立“专班+代办”项目服务机制，项目推进专班由县委副书记任组长，

相关县领导任副组长，职能部门和属地乡镇主要负责人为成员。这些举措，成为胡家坪村改变的基石。

在胡家坪村推行的新型帮共体概念，是由国有企业、金融机构、民营企业、社会组织和个人在淳安县域范围内参与公益慈善事业，在“两个先行”中展现企业家家国情怀，带动集体经济发展和农民增收的“先富带后富”帮扶新模式。

淳安县副县长罗宝华表示，希望与滨江合作的“新型帮共体项目”能起到示范推广的作用。

新乡村的未来在何处？

2021年10月10号，胡家坪村公益改造正式拉开序幕。不到两年时间，这里已经发生了翻天覆地的变化，胡家坪村已成了真正宜居宜业的村落。

不过，戚金兴并未满足。他对未来有三步计划，“第一步，今年8月26日，胡家坪村的三期民宿全部正式启动经营；第二步，到年底，我们准备把胡家坪6个自然村的基础设施全部建设好；第三步，明年向整个王阜乡挺进，15个自然村中，还有14个自然村要建设，计划花5到7年时间，把整个王阜乡建设好。我期待日后王阜乡能够成为乡村振兴的带头兵、领头羊。”

同时，淳安县也对新型帮共体项目给予了极大的扶持力度。

除了是胡家坪村的荣誉村长外，戚金兴仍然是日理万机的上市公司董事长。对自己的精力分配，他也坦言，“过去两年我还是以杭州为主，胡家坪为辅，但作为参与乡村振兴、共同

富裕实践的一份子，这两年我也感受颇深。”

他提到，自己最大的感受，是乡村振兴一定要因村而异。

“王阜乡的几个村中，山茶油是一个村的特色，我们能不能围绕着山茶花来做文章？另一个村子有一个大峡谷，我们能不能以大峡谷旅游作为亮点，来带动村民的就业？”

他对记者表露了自己的扶贫心得，“从王阜乡几个村的情况来看，每个村都能找到亮点。可以抓住这个亮点，做深度的旅游业发展。乡村振兴措施落地要有实效性和针对性，要围绕当地的特色做成产业，老百姓的感受度也会更好。”

对于“跨行”到乡村振兴这件事上，戚金兴始终拥有极大的热情。他表示，“作为一个房地产从业人员，能够把我40多年工作学习积累下来的经验，用在乡村振兴、共同富裕的道路上，我非常充实、非常幸福。”

记者手记：

在走访期间，除了感受到胡家坪村的欣欣振兴之势外，我还特别感受到了三个“实”：第一，戚金兴的充实——面前的这位荣誉村长兼董事长非常充实，整个人散发出一种实干家的韧性与活力；第二，乡村的扎实——胡家坪村的振兴很扎实，老百姓享受到了发展红利；第三，企业与国家战略的落实，民营企业与乡村振兴实践实地结合在了一起，让乡村振兴、共同富裕的国家战略走得更稳固。（本文节选自财联社、《科创板日报》联合推出的“实干中国·2023”系列报道）[7](#)



多元化、专业化孰好孰坏？二者其实并不矛盾，均瑶集团的“多元化投资、专业化经营”为市场提供了一个良好样本案例。

王均豪：多元化探寻生存之道，靠“益”点突破重围

均瑶集团是以实业投资为主的现代服务业企业，创始于1991年。现已形成航空运输、金融服务、现代消费、教育服务、科技创新五大业务板块，旗下4家A股上市公司，员工近2万人，规模列中国服务业500强企业第205位。

近日，均瑶集团总裁、均瑶健康董事长王均豪应邀做客财经早餐《名人早餐会》栏目，分享关于均瑶创业之路、百年老店传承秘方、益生菌行业价格战、如何提振民企信心等话题。

以梦为马的创业之路

主持人：均瑶集团成立至今已超30年，您最大的感受是什么？

王均豪：我自己定义有四次创业历程。温州创业，完成原始积累；闯荡上海，开拓国际版图；科技研发，从实验室走向市场；现在是第四次，也是我的最后一次创业——聚焦益生菌赛道，希望做到这个行业的全球领跑者。

这四次创业最大的感受就是梦想成真。

回首创业之初，所思所想不过是为了生存需要，希望家里过得好一点，所以负债开始创业。完成原始积累之后，则是希望打造一个百年老店，把企业做到有生之年还在。在这个过程中，心态上完成了从物质追求到精神追求的转变。

主持人：最后一次创业，为什么选择益生菌这个赛道？

王均豪：选择益生菌赛道源于使命感。

一方面，国家现在提出“种子安全”，国内酸奶企业用的发酵液菌株都是国外的，种子安全就一定要国产替代，也是均瑶健康重点在做的。

另一方面，益生菌产品是科技转化的成果，可以很好地造福人类，也跟中国的传统文化暗合。中医说治病的最高境界是“治未病，非治已病”，而益生菌产品恰恰是药食同源的。《自然》杂志上有一个研究报告提到，百岁老人体内的菌群堪比中青年，也侧面证明了益生菌对于健康长寿的作用。

目前中国人对益生菌的认识还不足，科技成果的商业化还要依赖消费者认知的提升。举例来看，中国目前的益生菌产品人均消费0.4美元，意大利的消费是10.04美元。做好益生菌产品、推广益生菌的健康理念还任重道远。

现在从事的益生菌产业是我的第四次创业，也是最后一次创业。我的目标是做全球益生菌领跑者，我敢这么说，也是因为均瑶健康已经与国内多所食品工程顶尖学府如江南大学签订二十年独家战略合作，江南大学挑选益生菌的能力是走在全球前列的，它的专利数量在所有的大学里面排名是第一，专利菌株1893株，且经过动物实验证实有效，不仅如此，还与东北农业大学、上海理工大学等同样有深度战略合作，通过这几年的努力，产品已经走向市场，形成了独特的世界领先的技术。现在有20来株都是功能性的菌株，其中有一株鼠李糖乳杆菌CCFM1107，专利名称是《一株能够缓解慢性酒精性肝损伤的鼠李糖乳杆菌及其用途》（专利号：ZL 2012 1 0046322.0），已经获得国际发明专利，很多兄弟都吃过，谁吃谁知道，喝酒有时候离不开，不伤肝，这就是要持续打造的刚需产品。

百年老店的治理与传承

主持人：在迈向百年老店的进程中，均瑶集团有何独到之处？

王均豪：首先是企业文化。均瑶的“一二三四五”的企业文化，现在已经成为了我们两万员工的共同行为习惯，这是均瑶的核心竞争力；



其次是企业战略，均瑶秉承“多元化投资，专业化经营”的战略，意味着必须打造兼具民营企业龙头和具有国际竞争力的公司，集团旗下的4家上市公司都已经具备专业化水准；

最后是企业传承，百年老店仅靠一代人难以实现，平稳、有序的传承必不可少。均瑶很早就开始布局培养接班人的事宜。

主持人：在您看来，家族企业二代接班最大的难点是什么？



王均豪：家族企业传承有一个规律——30%成功，70%失败。企业传承远非一些影视剧描绘的那般庸俗、简单，而是异常残酷的。

很多家族企业的二代并不愿意接班，很大一部分原因是由于社会舆论的压力。对于“创二代”而言，往往面临着两难：把企业干好了是应当的、把企业弄砸了是败家子。

代际沟通上，我们中国人性格内敛，情感往往不直接宣之于外，父子之间尤甚。这在企业传承、管理思路沟通上往往带来阻碍，这是难点之二。

我也呼吁社会大众给予“创二代”宽容和理解，只有中国的民营企业可持续发展，中国才可可持续发展，中华民族才能伟大复兴，这些都是息息相关的。

多元化与专业化的融合之道

主持人：您此前提到过，要用利润去做多元化，而非现金流。这句话如何理解？

王均豪：最早在上世纪90年代就有关于多元化、专业化孰好的争论，至今未休。

其实二者并不矛盾，均瑶集团的“多元化投资、专业化经营”为市场提供了一个良好样本案例。关键在于，企业需要用利润来做多元化投资，而不是现金流。剥离主业产生的现金流去布局新赛道很有可能把主业拖垮，用利润做多元化投资，亏完即止损，不会影响主业。

很多企业的多元化败局在于非专业化经营，像东北菜的“乱炖”，各子公司之间没有边界、没有切割，管理混乱，一旦出现风险则很难抵御。

多元化战略有明显的风险对冲效果。每一个行业都是有生命周期的，从初创到成长，从成熟到衰退，是客观的自然规律。

30多年的均瑶历史也见证了行业的变迁。1994年均瑶进入乳制品行业，彼时乳业可谓是一片蓝海。经历了食品安全事件，牛奶甚至卖的比水还便宜，商路坍塌，行业陷入至暗时刻。

如果均瑶只将业务局限在牛奶行业里，可能今天也不复存在了。正是因为其他板块经营良好，才有调整、转型的机会。

主持人：这些年上市公司跨界并购也比较热。您如何看待这个现象？

王均豪：一方面，要有风险意识，不能拿现金流去All In，不能拖累主业；另一方面，进入新领域之前要看准。均瑶的原则是，若未来不能成为该行业民营企业龙头或者具有国际竞争力的公司，就不会去布局。

价格战，福兮？祸兮？

主持人：随着新入局者不断到来，益生菌行业内卷加剧，未来不免打价格战，对消费者而言是福是祸？

王均豪：价格战看似让利于消费者，实则未必。当牛奶卖的比水还便宜时，你还敢喝吗？我们需要的是一种长期、多维度的良性竞争，而非单单一局限于短期价格。

对益生菌产品的消费者而言，对产品质量通常难以评判。我提出一个概念是“选益生菌，看专利名”。每一株新的菌株要经过10-15年左右的动物实验，被证明有效才能够得到专利。我们现在直接将专利证书分别印在产品包装上和产品详情页内，就是

为了展示给消费者看，让消费者明明白白消费。

但除此之外，行业自律上希望业界能够制定更高标准。简而言之，益生菌终端厂家有“生产添加”和“出厂检测”两个标准，均瑶健康采用的是“出厂检测”。“生产添加”标准下，道德风险无法控制。例如，一粒益生菌食品送到消费者面前，原本内含80亿活菌的，这时检测可能只有1个亿活菌。在“生产添加”标准下，可以解释为添加了80亿活菌，但死了79亿。不过，“出厂检测”则没有这个问题。

我的父亲常说，做人要摸摸胸口的那块“巴掌地”，要对得起自己的良心。益生菌产品行业现在虽然没有那么严格的标准，但行业自律、企业自律却必不可少。

企业家信心从何来

主持人：当下应该如何提振民营企业家的信心？

王均豪：政策的稳定性在这个时间点尤为重要，因为政策稳定性和连续性对企业的长期投资和创新有很大影响。民营企业企业家所期望的政策，是长期、可以带来充分预期的政策。一个形象的例子是，知道我要在哪一站停下来，并且知道下一站是哪里。只有预期稳定，才能合理安排投资、生产等活动。

对未来我的信心很足。一方面是国内科技的进步和发展，让我们企业家的再次创业变得更加容易；另一方面，我们始终有恒心并且秉承中庸之道。中庸之道是什么？就是不激进，不过分，无为而治，顺其自然，有助于应对可能出现的大风大浪！



在浙江万千美丽乡村中，花园村无疑是亮眼的——作为浙江省唯一的村域小城市试点，原先的“村妞”凭着两次“并村”、壮大产业、智慧治理，转身为“白富美”，自带“花香”

“村城”花园如何“花香”四溢

◎文 / 陈一点 胡鼎 王江红

时长 39 分 28 秒的专题片《花园村的故事》，在央视新闻频道《新闻调查》栏目播出！

这条新闻不久前刷爆了花园人的微信朋友圈。

在“八八战略”实施 20 周年，也是“千万工程”实施 20 周年之际，这部深度聚焦花园村“千万工程”实施经验与成效的片子登上央视，其意义不言而喻。

在浙江万千美丽乡村中，花园村无疑是亮眼的——作为浙江省唯一的村域小城市试点，原先的“村妞”凭着两次“并村”、壮大产业、智慧治理，转身为“白富美”，自带“花香”。

两次“一村并九村” 村庄变“村城”

清晨，46 岁的钟利滨驾驶着公交车行驶在花园村，车身上“花园免费公交车”的字样非常醒目。

2015 年起，花园村开通了村域免费公交环线。

除了免费公交，花园村还为村民提供了 30 多项生活保障福利，涉及教育、医疗、住房等方面，每年村集体福利支出 6000 万元以上。在公交车上，钟利滨听到过许多游客对花园村的赞



美：“放眼全国，几乎没有这样的村！”

“十几年前，我从花园村方店小区嫁到当时的桥头村，后来因为第二次‘并村’，我重新成为花园村民，又能享受村里的福利了。”方倩倩把小儿子托育在花园幼儿园，4 年学前教育，村里的教育补贴为她节省了数万元。

2003 年 6 月，时任浙江省委书记习近平亲自部署“千村示范、万村整治”工程。翌年，我市进行行政区域调整，花园村迎来了第一次“一村并九村”；2017 年，花园村又一次与周边 9 个村庄合并。经过两次“并村”，花园村域面积达到了 12 平方公里，常住人口达 6.5 万。

“90 后”卢亚迪是六石街道人，

5 年前从杭州一家大型互联网公司被“挖”到花园，现任花园集团接待办主任。每每听到游客发出的赞叹，她总会自豪地提醒：“我们花园只是一个村。”

并村并不鲜见，但两次“一村并九村”，在东阳只花园一家。“并村”并非简单物理叠加，发展力量的凝聚、发展理念的传递、发展模式的复制，发展成果的共享，才是重要的逻辑内核。

柏油马路、摩天高楼、星级酒店、大型商场、综合医院、国际化学学校等，行走在花园村，时尚现代的设施述说着这座“村城”的不一般。众多“高配”打破了游客对乡村的固有印象。而村内的上市公司以及 8 家国家高新技术



企业，更夯实了花园给村民豪气派发福利的底气。

今年上半年，花园村实现营业收入356.7亿元，同比增长14.51%，个私工商户突破3000家。而村民的人均年收入，在去年更是突破了16万元。

“花园人”，如今是一个令人羡慕的标签。

线上线下载“藤蔓” 产业谋破圈

走在花园红木家具城的大师艺术作品街上，清一色红木家具店铺中，江西人李波开设的“大师书画陶艺馆”独具个性。

这家店在一个多月前才“闪电”落户花园。

一个多月前，李波第一次到花园村旅游考察。乍见之下，“花园红木家具产业的集聚规模和深度，超乎我的想象。”李波说，从长远看，红木家具一定会走向大众消费，只要拓展消费场景和生态圈。于是，他毫不犹豫地来到花园创业。

经过十多年发展，花园村已形成红木家具全产业链和产业群以及市场群，拥有红木家具与木制品行业个私工商户1800余家，带动了花园和周边村镇数以十万计的百姓实现全面小康。

产业的火热往往意味着残酷的“内卷”，传统红木产业应该如何破圈发展？花园红木家具城推出的“花园购”数字应用，就是破题的重要利器。

“花园购”采用AR增强虚拟现实技术，把面积达50万平方米的市场3D模型“装”进了App，消费者只需一部手机，就可以“云上”逛市场。“这等于为消费者打造了没有时空限制的家具城，更为商户拓宽了销售渠道。”花园红木家具开发有限公司董事长严旭说。

除了向互联网要空间，拓展线下产业链条，也是花园村红木产业破局之道。

217省道和后葛线在花园村东北方向交汇，形成了一片车流人流巨大的“金三角”。今年2月，花园联合党委书记、花园村党委书记、花园集团

董事长邵钦祥带队前往江苏南通考察，传递了花园村打造家纺城的信息，诸多知名家纺品牌纷纷签约。62岁的画水商人陆学荣已在南通做了20多年家纺生意，他捷足先登，于7月20日开出了“金山角”首家家纺品牌店。

为了支持村里打造家纺城，区内不少村民主动与原租户解约，腾空后交给村里统一出租。

“如果说红木产业是无中生有、点木成金，发展与其关联的家纺产业就是借藤开花。”邵钦祥说，这其实也是花园村发展“地瓜经济”的尝试，用越伸越茂的藤蔓，结出更多共富之瓜。

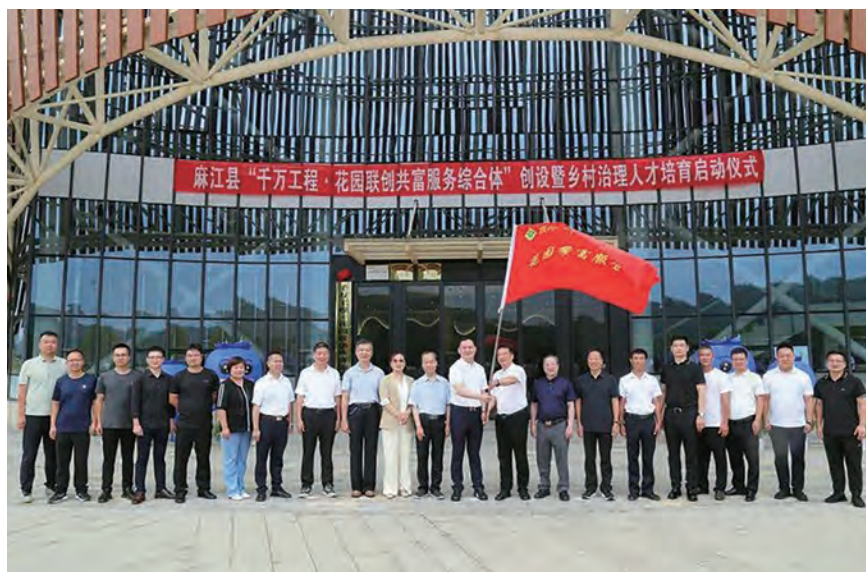
数智赋能强治理 输出新经验

最近一段时间，在距离东阳1400多公里外的贵州省麻江县，活跃着一支来自花园村的“带富服务队”，他们在当地走村入户，背靠“花园经验”为当地发展出谋划策。

7月8日，“千万工程·花园联创共富服务综合体”项目在麻江县启动。该项目由中国西部人才开发基金会筑梦工程专项基金立项实施，旨在通过引入“千万工程·花园带富服务队”，向外推广先富带后富的“花园经验”，为西部乡村共同富裕探索更多可能。

回望“八八战略”实施20年的发展历程，“花园经验”代表的不仅是产业发展兴旺，更是通过构建党建引领乡村治理的新体系，推动发展理念之变。

乡村发展，首先心要齐。花园村在两次并村过程中，强调“并村先并



心”。并村后，村党委把所有党员重新整合到下设的6个支部，实行“以老带新、强弱连带”。村干部由民主公开选举产生，村务实行严格的公开制度。

郭鸣鹿在第一次并村后担任了6年村主任。回忆起第一次并村，他说数不清开了多少次工作会议，大到村庄规划，小到邻里矛盾，都放到桌面上公开讨论商量。

持续推动乡村善治，还要创新智治模式。作为浙江省唯一的乡村振兴综合改革试点，花园村积极顺应数字时代发展潮流，数智赋能提升乡村治理、优化乡村服务，推动基层治理变革。

2020年7月，花园村与华为公司

签订战略合作协议，联合中国移动建设“智慧花园”项目，成为华为在全国乡村智慧园区布局的首个客户。短短3年，“智慧花园”迭代升级了5次，完成数智党建、全民共治、优质服务和产业富民四大应用场景建设，实现数据关联到户、服务下沉到户。截至目前，“智慧花园”已完成数十项应用开发，其核心App“浙里花园”还入驻“浙里办”平台。

“今年5月，我们还与南市街道紫溪村合作，打造该村的未来乡村建设项目。”花园村数据中心主任蒋伟峰说，通过先行先试中累积的经验，花园村还尝试输出“智慧花园”项目的运维经验，将其复制应用到紫溪村

的乡村治理和研学旅游等方面。就连上海、贵州等地的一些村庄，也来寻求合作。而借助“千万工程·花园带富服务队”，“智慧花园”的触角还将延伸到更广阔的西部乡村。

城与乡的界限在这里模糊，贫与富的分野在这里消失。

“花园，真好！”这是现在完成时。

“花园，更好！”这是现在进行时。

“统筹城乡经济社会发展，加快推进城乡一体化”，这是“八八战略”的一项重要举措。在共同富裕的道路上，花园村阔步前行，一路播芳，让“花园经验”跨越山川，“花香”四溢，在更多地方开出幸福之花、富裕之花。（原载2023年8月2日《东阳日报》）





花园村共富之瓜越结越多

◎文 /冯俊江 王江红

8月16日下午，一辆满载智能锁控制线路板的货车，快速驶出花园金波科技股份有限公司。“天气热，生产更热，订单排到了四季度。”公司董事长邵鸿轩透露，年后投入500多万元技改资金收到回报，波纹管、智能门锁两大核心业务分别迎来50%、200%以上订单增长。

东阳花园村面积12平方公里，常住人口6.5万人。近年来，该村大力发展“地瓜经济”，通过加大科技创新、优化产业布局等，壮根茎、广藤蔓，推动村域经济稳进提质发展。

作为花园“地瓜经济”代表、“藤蔓”长在金华经济技术开发区的花园生物，去年实现维生素D全产业链投产，又加快维生素A、维生素B、生物素等新品入市。在向医药领域纵向延伸和维生素产品横向扩张“一纵一横”战略加持下，多产品协同发展的花园生物，今年逐步成长为综合性大健康营养公司，持续巩固全球维生素一体化

的国际主导地位。

藤蔓伸出去，养分“流”回来。高水平走出去与高质量引进来相结合，一直是花园村做大产业增量、新增优质动能、助推先进制造业崛起的路径选择。

该村东北217省道和后葛线交汇形成的“金三角”商贸区块，4月以来已吸引数十家南通、永康等地家纺商汇聚，呼之欲出的新家纺城将与花园红木家具城市市场形成产业链配套延伸。

“首批6个店铺刚试营业，大家都想把‘金三角’变成‘金山角’。”62岁的东阳画水商人陆学荣在南通做了20多年家纺生意，这次回乡一口气租了20间店铺。

为吸引优质家纺商进驻，打通家居产业上下游链条，花园村推出“优先入驻免租3年”的诱人政策。“沿街店铺每年租金1.5万元、普通店铺每年租金8000元，均由村里付给村民，商户不用交一分钱。”家纺城招商办工作人员陈会金介绍，新产业旺了，

村民最受益。为此，不少村民主动按协议与原租户解约，腾空后交给村里统一出租，大家期盼新产业带来人流、物流、商流、资金流和信息流。当前，场内品牌店铺迎来开业潮，首批100多间店铺将于8月底整体开业。

“花园是发展‘地瓜经济’的‘金土地’，数十年来坚持在求新求变中稳步发展。”花园联合党委书记、花园村党委书记、花园集团董事长邵钦祥表示，花园鼓励创业创新，坚持高水平发展“地瓜经济”，更加坚定推动新时代“千万工程”再出发再深化再提升，激发村域共富发展强劲动力。

根茎壮了，藤蔓广了，共富之瓜越结越多。1—6月，花园村实现营业收入356.7亿元，增长14.51%，个私工商户突破3000家；花园集团实现营业收入246.7亿元，增长13.43%。当前，花园村村民人均年收入达16.5万元，是去年全省居民人均可支配收入的2.7倍。（原载2023年8月17日《金华日报》）

沈士良：匠心酝酿，一坛美酒醉香百年

京杭大运河北起北京南至杭州，蜿蜒千里，它的修建开通繁荣了地方经济，丰富了文化底蕴，增强了民族自信。

运河兴，则城市兴。在大运河南端，有一座因运河而兴的古老城镇，名曰塘栖。塘栖古镇有一家“同福永”酒厂，距今已有 130 多年历史，要说起“酒”的酿造史，可以追溯到清末光绪年间。

百年老字号的历史传承

清末民初，在浙北及苏南一带，酱园一般都兼营酒业。1890 年（清光绪十六年），夏甫卿在塘栖西石塘街创办了“同福酱园”，亦唤作“夏同福酱园”，生意极好，一度见证了塘栖镇的辉煌。

1896 年（光绪二十二年），夏氏将夏同福酱园卖于汪道生家，牌匾换成了“汪同福生记”，盛景不错，红红火火了好些年。

谈论起历史长河，沈士良娓娓道来：“民国二年也就是 1913 年，‘汪同福生记’被汪家的汪合兴酱园接收为分园，改名‘汪同福’。据记载，1935 年汪同福酱园已被列为‘浙江省酿造业重要企业’。”

“1956 年，同福永与塘栖仲嘉顺、源新、郭源茂等酿造厂合并，改为地方国营塘栖酿造厂。最好的时候，职工人数达 490 人，产品有黄酒、白酒、果露酒、药补酒、啤酒等 5 大类 40 余种，年产量 15488 吨，年产值 1068 万元，所产清宫御酒、状元红、竹叶青、



蚂蚁酒、双参礼酒等，在市场上十分畅销。”说起同福永的前世今生，沈士良神采飞扬，“塘栖酒厂用的大米是从我这里进的，这款大米也是百年老字号，叫‘广泰丰’，品牌创始于 1918 年。”

2007 年初，沈士良了解到“同福永”老字号背后的故事后，产生了浓厚兴趣，巧的是塘栖酒厂正想转手，于是他接管了，并申报了老字号。老字号评审专家来实地考察后，发现厂区内那一排排具有百余年历史的大缸、一排排像金字塔一样的竹编缸罩、一百余年没迁过址的生产厂区，不由啧啧称奇，一百余年没动过地方的老字号，这在浙江全省都少见。2011 年，“同福永”正式成为“浙江老字号”企业。

这是一家致力于挖掘历史文化底蕴，“弘扬酒文化，传承酒文化”，打造以白酒为主，塘栖枇杷酒、梅酒、

桃花笔记等果酒为辅的酿酒公司。2015 年 10 月，“同福永”搬到新厂区，位于塘栖镇西河村。新建的酒厂面积 2.5 万平方米，基建、环保锅炉转换等投入 6000 多万元。另二期厂房建筑面积约 2 万多平方米，内置几十个窖池，主要用于酱香白酒酿造。“同福永”用水也极其讲究，使用千岛湖水酿酒，以期从源头上确保所酿之酒香醇。

“同福永”在塘栖水北街原址，有望开辟成了一个酒文化展示馆。在展示“同福永”历史的同时，让水北街继续保留老字号传统工艺和劳作方式的景象记忆，让喜欢老传统的人感受老工业遗存的味道。

传统工艺与现代科技完美融合，打造卓越品质

要赢得市场，关键是质量。酒这产物，质量好不好，一喝就知道。“同福

永”掌舵人沈士良决定在优质原料供应和酿造工艺提升上下功夫：一要确保产品的真材实料，“同福永”白酒以荞麦、高粱、糯米、小麦和适量的豌豆为原料酿造，有兴良米业作为“同福永”产业链的上游端，确保了“同福永”白酒酿造优质原料的供给；二要在保证酿造工艺的古法优质传承基础上，加入现代科技，提升口感，让杭州人们不出杭州就能喝到正宗的原浆白酒。

沈士良广揽良才，专门请来精通白酒酿造工艺的老师傅耐心研磨，在传统工艺的基础上融入现代工艺研制出原酿珍藏白酒。塘栖的老百姓都亲切地称它为“塘茅”（寓意塘栖茅台），每逢外地亲朋好友过来，宴请时便以“塘茅”助兴。一来二去，酒香飘出了万里……眼下，53度、43度和36度“同福永”红瓶白酒已走出余杭，

行销华东地区。

除了在白酒酿造工艺上更新迭代外，沈士良大胆创新，借助塘栖盛产枇杷之地利，打造出“特色果酒”。他与杭州农科院接洽研究，以高科技结合百年传统工艺，创新酿制出具有塘栖特色的枇杷果酒，枇杷果酒甘甜馥郁，润肺去燥，是一种不可多得的养生果酒。随着枇杷酒的成功研制，梅酒、桃花笪记等果酒相继上市，火热销爆京东商城等平台，正逐渐成为“网红”酒。果酒系列是“同福永”目前重点开发的项目，其制作工艺还让这家老字号获得了一张现代化的“新名片”——浙江智造精品企业。

百年老字号焕发新活力

历史传承的背后是不断发展，沈士良将酒业融入旅游，进行业态融合，

将品味独特的各种果酒和传统手工酿制酒融入农业休闲旅游、亲子游服务，让人们在体验生态农业的同时也能及时感受到老底子的味道。

对于“同福永”的将来，沈士良有很多想法，他说：“下一步，‘同福永’将深挖酒后经济链，将老字号与塘栖旅游业深度融合，不断将同福永品牌打造成与时俱进的浙江酒业标兵。除此之外，万吨酒库着重开发‘酒银行’项目，让前来买酒的客户不仅能亲眼目睹酿酒过程，还能亲自将酒封坛入窖，自定取酒年限，想什么时候开坛就什么时候开坛。”

悠悠运河水，诉不完古镇千古情，道不完美酒匠心酿。2019年，“同福永白酒酿造技艺”被列入余杭区非物质文化遗产名录；2021年，沈士良被授予“临平工匠”称号。7F





作为台州湾新区梦想园区的服务平台，台州菜根发展创新中心依托在全国布局的资源优势和产业运营经验，集聚优质要素，提升对企业的赋能能力

科创走廊，梦想之地 ——台州菜根发展创新中心赋能企业成长

◎文 / 张妮婷

“之前很多本土企业在技术突破的过程中，跑到上海、杭州等地找资源，要赋能，我们现在正在打造的科创走廊，包括梦想园区，就是希望能提升本土对企业的赋能能力，加速资源的集聚，为企业技术研发、孵化提供有

效服务。”浙江台州湾园区运营管理有限公司总经理叶钢说。

在梦想园区，消毒、换衣服、戴帽子、戴手套，记者“全副武装”走进了浙江以和细胞生物科技有限公司的洁净实验室。数名操作员身着白色

工作服，培养细胞、记录实验数据，有条不紊。

以和细胞于2021年8月在梦想园区内成立，是国内唯一一家致力于开发儿童及成人中枢神经系统重大疾病所导致的运动和认知障碍相关的生物



药物和医疗器械的公司。

“我是生物制药专业的，去年大学毕业就来台州了。”22岁的辽宁人张昶是一名细胞培养操作员，工作之余，她喜欢参加园区举办的各类活动，“在这里工作生活各方面都比较便利。”

以和细胞总经理张海城，曾在外地一家上市药企工作20多年，去年3月来到台州工作。对这座城市，对梦想园区，他感受颇深。

“我们作为一家初创型生物药物研发企业，孵化期和成长期相对较长，当地政府在资金支持、政策扶持上的力度很大，园区也在人才引进、员工招聘等多方面提供了很大的帮助。”如今，张海城的家人也来台州工作定居。

梦想园区，是台州湾科创走廊的“首建区”，也是连接台州湾科创走廊中“中央创新核”与“产业承载区”重要节点。园区自2021年开发完成，拥有共享展厅、健身房、和合书吧、红色驿站、咖啡厅等配套设施，目前已成功引进人才项目20个，入驻企业103家，主要有光电、生物医药、智能制造、数字经济等。

“我们是2021年入驻的，那时园区还没有多少人，这一两年来，看着园区入驻企业越来越多，人气越来越旺。”台州菜根发展创新中心招商总监陈华杰今年30岁，在“菜根”300多名员工中，年龄35岁内的占比95%以上。

作为梦想园区的服务平台，2021年5月1日，台州菜根发展创新中心正式启动运营，依托地方产业基础，并围绕战略性新兴产业、现代服务业

等方向，开展招商工作，推动企业资源导入，助力高层次人才引进，同时围绕入驻企业需求，赋能企业成长。如今，菜根入驻企业已有33家。

“前阵子我们在帮企业做500精

英人才项目的申报，这个月正在进行项目路演。”陈华杰感慨，如今园区内企业的数量跟质量都显著提升，对人才的需求也越来越大。（原载2023年8月28日《台州日报》）7



台州菜根发展创新中心位于台州湾新区梦想园区，是根据台州湾管委会整体工作部署，为加快台州湾新区的产业集聚、推动传统产业转型升级，创新体制机制而打造的面向台州、面向长三角、面向全国的资源导流窗口。中心依托台州湾新区产业基础，致力于打造台州湾新区创新资源集聚新高地、先进制造新引擎，助推台州湾新区建设“台州之窗”、成为全市高质量发展新的增长极。

台州菜根发展创新中心作为台州湾新区运营平台之一，将依托在全国布局的资源优势和产业运营经验，重视虚拟现实相关产业发展，集聚优质要素，助力越来越多优质项目、企业来到台州，落地台州，扎根台州！

没有成功的企业，只有时代的企业，始终与时代保持同步就是成功！

汪力成：与时代同步，就是成功

如今，中国经济正走上复苏之路，但经济增长仍面临很多挑战和阻力。中国正处于机遇与挑战并存的“百年未有之大变局”。

未来几年，中国企业可能会面临改革开放以来最复杂、最艰巨、最严峻的国际环境。我认为，人工智能（AI）很有可能是人类第四次工业革命的标志，会为人类的方方面面以及各行各业带去翻天覆地的变化。

因此，企业应对未来的形势一定要有充分且清醒的判断，做最坏的打算，向最好的方向努力，才能使自己立于不败之地。

中国经济韧性和优势何在？

危机重重，内忧外患，但中国经济从来都是在战胜挑战中发展、在风雨洗礼中成长、在历经考验中壮大的。我相信只要中国沉着应对，走出自己的发展道路，是可以转危为安并进入更高质量发展的新阶段。

我们的“举国体制”优势就是有很强的纠错、调整能力，应对重大危机的能力以及集中力量办大事的能力。

新中国经过70多年的发展，已经建立起了几乎涵盖全部630多个细分行业的完整的工业化体系，这在世界上是独一无二的。虽然还有许多“卡

脖子”之处，但一旦统一意志，中国还是有能力逐一突破的。

中国人的勤劳奋斗精神尤其是对财富的追求、对美好生活的向往就是最大的源动力。

中国有14亿人口的超大规模内需市场，即使进入老龄化了，但只要能有效激活，庞大的内需市场也能支撑中国经济的内循环。

即使美西方或更多的国家对中国增加贸易壁垒甚至封锁，中国的民营企业通过走出去实现产地多元化，仍然能在全球供应链中的大部分细分行业中发挥影响力，间接拉动中国经济的增长。

如何把握机遇，走得更远？

不畏浮云遮望眼，风物长宜放眼量。面对众多的不确定因素、面对非常艰难的发展环境，躺平、不作为就是自己被时代淘汰。没有成功的企业，只有时代的企业，始终与时代保持同步就是成功！

以长期主义的心态和精益求精的工匠精神坚守制造业，虽然赚钱辛苦，但有成就感，可持续。

不要一味地去追求经营规模，而是要始终锚定自己在所处细分行业中的地位，做一个“专精特新”的小而美企业。

跳出价格战的圈子，追求不可替

代性（技术、品质、服务、商业模式）才是王道。

企业短期利润不是越高越好，也有可能是“杀鸡取卵”。有效的技术研发投入及梯队人才培养投入是保持可持续发展的“压舱石”。

人才是企业发展的基础资源，能够促使企业长期保持较高的活力，延续已经形成的企业竞争力。企业上下必须充分重视人才梯队建设。

在技术研发上要改变封闭式的方法，要以需求为导向、以市场化的手段加入到各种研发创新生态中去，既是创新生态建设的贡献者，也是创新生态的受益者。

目前阶段切忌盲目投资、更不要重资产配置。捂紧钱袋子、宽松现金流、不轻易加杠杆。

企业要加快、加大海外布局，真正形成全球化的经营能力。

仰望星空，我们要既算“眼前账”，积极应对当前挑战，也算“长远账”，在保持韧性中积厚发展动力，勇开“顺风船”，不惧“回头浪”，相信韧性强、潜力足的中国经济，明天会更好！（本文系华立集团董事会主席汪力成在华立集团2023半年度经营工作会议上的讲话摘录，首发“华立视界”微信公众号。）

数字贸易不仅成为推动国内经济发展的新引擎，也为中国企业提供了走向全球的新路径。

田宁：数字贸易是企业走出去的新路径

当前，数字贸易已逐渐成为全球经济的重要支撑，推动世界经济加快转型升级，为全球贸易注入发展新动能。“数字底座赋能服务贸易新生态”，数字底座作为一项数字基础设施，需要多元的支持。

在盘石集团，我们用四个核心支柱来推动数字贸易和产业升级，分别是商业智能、产业聚集、人才培养和数字出海，从技术、资本、人才、模式四个方面构建数字底座的“四根支柱”，希望助力传统企业和实体经济在当前全球经济变局中适应新变化、打开新局面、续写新辉煌。

一、商业智能：技术驱动让商业变得更加智能。数字化对于推动产业转型至关重要。今年人工智能赛道非常热，人工智能叫AI，在商业领域的应用叫商业智能BI。盘兴数智的目标是成为中国商业智能BI领军者，用商业大数据与人工智能的技术和产品，服务中国品牌数字化解决方案、政企数字化解决方案。以“让商业变得更加智能”为使命，希望“成为全球商业大数据人工智能领跑者”。目前，我们服务了一汽丰田、德国博朗、美的、波司登等知名企业，在帮助传统企业转型的同时，也积极助力更多中小企业快速发展。

二、产业聚集：共建数字经济产业园和基金。当前，基金招商、股权投资已经成为各地政府重要的招商引资模式。无论是上市公司、独角兽、准独角兽企业，还是优秀创业公司，都有强烈的融资需求。真金白银、优厚的条件才可能吸引优秀创业企业放弃一线城市，到后发地区去发展。盘石积极打造城市数字经济产业服务平台，引进企业聚焦数字经济领域，致力于推动数字产业化、产业数字化、城市数字化“三化融合”协调发展，发挥“筑巢引凤”的作用。我们建立了“产业+基金+基地”的区域数字经济生态，也是地方大力发展数字贸易的一种新尝试。

三、人才培养：培养数字贸易紧缺人才。数字技术不仅影响了国内的就业格局，还深刻影响了数字贸易。比如，大数据分析师或者人工智能专家不仅可以服务国内市场，也能为全球的数字贸易提供支持，这无疑拓宽了就业的视野和范围。盘石是数字人才培训的先行者，是互联网营销师等多个相关工种的行业标准起草参与者，也是互联网营销师的国家标准的主要审定单位之一，积极参与了国家培训教材的编写制订与题库的共享。我们与各大MCN和高校合作，为大家提供

职业技能证书，直接与间接带动大量地方就业；为领导干部设计的数字经济研修课程，提升数字素养；和各大高校、职校合作，在数字经济领域进行产教融合，涵盖了电子商务、网络营销、电子竞技运营师、VR指导师、大数据分析师、全媒体运营师、人工智能训练师等数字经济领域紧缺人才的培养。

四、数字出海：走向全球化的新路径。数字贸易不仅成为推动国内经济发展的新引擎，也为中国企业提供了走向全球的新路径。盘石元宇宙出海数娱云构建了集阅读、游戏、视频等内容订阅及元宇宙社交为一体的全球数字文化娱乐平台，已触达一带一路国家的1.2亿用户。同时RockyPlay的“篝火”项目将线上的虚拟村庄和线下的实体村庄战略绑定，打造乡村文旅新业态，助力乡村振兴。

数字贸易在助推经济全球化发展方面大有可为，它如同一座桥梁，连接着各个产业、各个国家，甚至未来与现在。但这座桥梁不能仅靠技术或资本去搭建，它更需要我们每家企业、每个人，去共同推动、共同建设。（本文系浙商研究会轮值会长、盘石集团董事长田宁在2023年中国国际服务贸易交易会上的主题演讲）7F

无论行业如何发展，企业经营一定要在两条线之间活动，一条是法律高压线，一条线是道德底线。

李书福：企业走得更长远靠什么

前段时间，《中共中央 国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》发布，要把民营经济做强、做大，支持民营企业更好的发展。我在北京参加了民营经济法治建设峰会，并作为代表宣读了民营企业“守法诚信、合法合规”倡议书，民营企业要依法参与竞争，依法参与国家经济建设，把国家的法治建设和民营经济的发展更好地结合起来。

无论世界如何改变，无论行业怎么发展，我们的企业经营一定要在两条线之间活动。一条是法律高压线，合规与法律，这一条线我们是坚决不能碰的，我们必须严格遵守法律法规和全球合规的商业准则。还有一条线是道德底线，我们要牢牢把握道德底线。如果不顾道德底线，不顾法律法规和合规准则，我们是走不远的，即使今天取得了巨大成功，明天将面临更大的灾难。只有坚持正确价值观，只有站在道德高地上，只有依法合规经营，企业才能走得更远。我们一定要认清这个事实，一定要明白这个道理。

无论是做人做事，一个企业、一个组织，都一样，要想走得远，就一定有道德水准，我们必须要保持在道德底线和法律合规高压线之间展开我们的一切工作。只要坚持这样的价

值取向，加上吉利今天所形成的产业基础和战略格局，我们的前景一定是非常广阔的。我们的理念是领先的，我们的技术是先进的，我们的产品质量标准和质量控制是遥遥领先的。

前几天有辆极氪车出了严重车祸，电池安然无恙，没有任何燃烧迹象，人员毫发无损。这个靠什么？我认为不仅仅是质量好、技术好，更重要的是靠道德。极氪从投产到今天，没有发生过一起自燃事件，这是我们打技术战、品质战、道德战的结果，我希望能把这种理念贯彻落实下去。虽然我不是很重视营销宣传，因为我认为只要技术品质、服务做到位，用户体验良好，自然就有良好的口碑传播。但根据目前的中国汽车市场竞争局面，不重视营销、不重视传播，可能就会造成信息不对称，我们完全可以把真相告诉用户，我们应该研究如何把真相告诉用户。

从一个企业的长期可持续发展来讲，我们是对的。我们没有必要做过度的营销。像极氪这样的产品质量，随着时间的推移，一定会得到大家的认可。有句话叫做“酒香不怕巷子深”，现在很多人都说“酒香也怕巷子深”，但我还是相信“酒香不怕巷子深”。在这个前提下，适当地把巷子里面的

香味和大家分享，也是有必要的，不要把自己藏起来。

借这个机会和大家分享这些思考，目的是要让大家坚持吉利的价值观，锻造吉利的可持续发展能力。我觉得我们每一个人都是闪闪发光的，吉利每一个人内心都是充满正气、正义、合规、法律和道德，这是构成我们不能走得远的基础。我们要继续地坚持这些理念，把我们提出来的“不打恶性价格战，打技术战、品质战、服务战、品牌战、道德战”落实到位。

这五个战役不是今天提出来的，而是2007年宁波宣言时就提出来了，一直到今天，从来没有放弃过。这个必须要长期坚持，过去我们这么做，现在这么做，以后也要这么做。

这次半年度经营工作会议开得很好。吉利汽车现在已经找到了正确的商业战略，我们的技术路线、产品规划已经很清楚了，现在就是如何执行到位。我们要尽最大可能凝聚力量，团结起来，把正确的商业战略执行到位，按计划时间节点形成竞争力，为用户提供超越期待的产品与服务。（本文系中国民间商会副会长、吉利控股集团集团董事长李书福在吉利汽车集团2023年中期经营工作大会上发言的原文实录摘编）

企业家要有松树的风格，无论在生活中还是在工作中都要多奉献，不计较私利，甘愿付出，有良好的心态和素质

宋志平：企业家要有松树的风格

做企业要做一个品格的企业，做企业家也要做一个有品格的企业家。企业领导者对企业的影响是很大的，其责任不光是带一个企业，还会影响到千百万人，所以要特别地自律，要不断地自我修炼和自我超越。

企业家怎样完美地度过一生，这个是很重要的。企业家是个大题目，并不是成者王侯，最重要的是社会责任，包括自身的境界要高，才会被尊重；如果仅仅赚了钱，没有社会责任，境界太低就不会被尊重。

陶铸在《松树的风格》里有一句话：“要求于人的甚少，给予人的甚多。”企业家也要有松树的风格，无论在生活中还是在工作中都要多奉献，不计较私利，甘愿付出。要有良好的心态和素质，常怀“四心”。

一是素直的心。“素”指的是要心底纯净，不贪不乱；“直”指的是正直公正。松下幸之助在20世纪70年代的时候出了一本小册子——《经营的本质》，其中讲到企业家要有一颗素直的心。我曾在给家人的一封信中写道：“我们都是普通人，这一生，就让我们做点儿普通人能够做的事情吧。”只有把自己定位于普通人，把心态放平，我们才能抛开那些不切实际的想法和行为，干一行爱一行，静



下心来，脚踏实地，去完成一个又一个任务。

二是包容的心。松下幸之助说过，带领十几人的团队，言传身教就够了；带领几千人的团队，用管理就够了；而带领四五万人的团队，就要用思想去感化他们。我觉得还可以加上一条，如果带领的是几十万人的团队，可能就要双手合一，用一颗包容的心去拜托他们。包容是一种力量，我们要有大海一样的胸怀和力量，更要有海纳百川的气度。海纳百川，千条大河归大海，最终都要进行更大的融合，这是规律。

三是仁爱的心。我崇尚至诚至爱、仁者爱人。一个和谐的社会，需要大

家相互照顾，有仁者的素质、修养和胸怀，有爱人的思想。我们所有的劳作，所有的创造，都是围绕人类本身展开的。这些年来，中国建材全力投身震后重建、扶贫活动、公益事业，这些援助和帮扶都是微不足道的，却表达了我们的爱心。同时，也是对员工爱的教育，让大家真正理解我们做企业究竟是为了什么。

四是负责的心。在中国传统的商业社会里，人们把经营者更多地称为商人，而中国传统文化中的商人与现代企业家的最大区别在于：前者更多是寻求经济利益或者说是利润；而现代企业家，尤其是央企的领导者，则要更多地承担责任，一心一意干好事业，对员工尽心尽责。

很多时候，我们常把“企业领导者”称作“企业主要负责人”，强调的就是企业家要担负责任，勇于担当。企业家要把做企业当作自己义不容辞的责任，身处顺境时恪尽职守，谦逊待人；遇到问题时挺身而出，勇于担当。成不争名揽功，败不文过饰非，有这样的胸怀和担当的领导，才能被大家认可，大家才会心甘情愿地追随他。（作者系中国企业改革与发展研究会会长、中国上市公司协会会长，曾同时出任中国建材集团、国药集团董事长）7F

林毅夫：利用比较优势实现高质量发展

北京大学新结构经济学研究院院长林毅夫撰文指出，要实现高质量发展，除了一些技术可能被“卡脖子”，必须用新型举国体制来攻关外，最重要的就是各个地方要按照比较优势来进行技术创新、产业升级。怎样让企业家自发选择比较优势呢？关键要有两个制度安排：一个是必须要有有效市场，另外一个是一定要有一有为政府。

为什么有效市场非常重要？按照比较优势发展，一个地方劳动力相对多，劳动力的价格要相对便宜，资本要相对昂贵。当变成资本相对丰富，劳动力相对短缺的时候，资本要相对便宜，劳动力要相对贵。必须有一个要素价格信号，它能够反应各个地方

要素禀赋结构的相对丰富程度，而且必须随着经济发展来调整它的相对价格。当这个地方资本相对短缺时，它价格相对高，就会引导企业家进入到少用资本、多用劳动的产业，然后在这个产业里面少用资本、多用劳动的技术来生产。反过来，当资本变成相对丰富时也会这样。或者一个地方自然资源非常丰富，也会引导你去保护自然资源，然后把它变成一个生态优美的地方，来吸引游客欣赏，满足精神层次的需求，必须有这样的相对价格来引导企业家的产业和技术选择。

但仅此还不够，因为不管是新技术还是新产业都属于创新，创新风险

很大，失败的概率很高，失败了先行者承担失败的所有成本，让跟随者知道这个产业、这个技术不合适，避免同样的失败。所以，政府必须给创新者提供一个激励，在发达国家专利就是这个含义。在发展中国家，我们可以引进消化吸收再创新，不见得能用专利给先行者提供激励，但同样必须给创新者补偿，这个必须政府来做。而且，政府必须根据产业技术发展的方向，来提供技术工人方面的教育。而且新的产业技术风险越来越大，资本需求越来越多，也必须有相应的金融市场来提供所需要的资本，来分散风险。当然道路、港口这些方面要完善。所以还必须有有为的政府。7

贾康：地方城投转型有六大可能

华夏新供给经济学研究院院长贾康在第十一届财经中国V论坛暨新城投高质量发展峰会上表示，既要肯定地方城投的正面效应，也要高度重视负债风险。

对此，贾康认为，应该在平台公司市场化转制、去财政信用化的大方向下来兴利除弊。

对于城投平台的转型，贾康提出了以下六种可能性：

一是市场化转制，这样可以使部分城投公司演变为地方公用事业的运营公司，其业务可以专一，也可以组

合。转型之后，去财政信用化的关系，使其不再成为信用化的主体，不再给地方政府形成隐性负债，但可以成为财政信用支持的受体和政策性金融支持的受体。

二是将城市和乡村的建设运营合在一起，成为地方政府的城乡建设运营的公司，其业务范围也可以因地、因时而异。

三是可以调整演变为地方政策性的金融机构，除了政策性信用担保之外，地方城投在地方产业引导基金等复杂方面，也在延伸着政策性金融的

功能，在运行起来后，可以成为地方财政信用体系或地方政策性金融体系的重要功能的组成部分。

四是可以演变为完全市场化的公司法人，城投的业务活动就可不限于特定的辖区，可以去参与市场竞争。

五是过渡态，有可能过渡到比较明确的第四种类型。

六是资不抵债，破产清算。“和过去的运行隔开之后，新的平台不会再有任何财政信用化解方面的问题。它作为一个过去存在的法人主体，之后也不再成为市场中的一个参与者。7

蔡昉：刺激消费可产生乘数效应

中国社会科学院学部委员蔡昉撰文指出，受过去三年疫情不定向地变化的影响，居民收入往往波动较大，而和收入相关的居民消费的波动更大。因此，我们应该考虑如何针对居民的家庭预算曲线来实施宏观经济政策。

第一，宏观经济政策应该有新手段、新对象，政策刺激的对象要从投资转向消费，这样可以更加直接对应现实的经济堵点和短板。同时，针对居民的消费进行刺激，可以产生更大的乘数效应。因为人们拿到钱，就会去购买新的产品，那些被他们购买产

品的部门，又会把钱发到工人手里，工人会再次购买新产品。乘数效应的大小决定刺激政策的效果。此外，着眼于居民消费，可以实现短期和长期目标的统一、措施的兼容，减少后遗症。

户籍制度改革可以立竿见影、真金白银地刺激消费。许多研究都得出一致的结论，农民工按照消费能力，就是说从收入来看，消费被抑制的幅度达到23%。由于没有城镇户籍，尚没有享受到完全均等的基本公共服务，特别是社会保障，因此他们的消费有后顾之忧，要存钱，消费意愿就被压低了。反过来

意味着，如果解除了这个后顾之忧，他们的消费就可以提高接近30%，而且还不算收入增长的情况。

此外，还要努力提高老龄化相关的社会保障水平。在2022年至2035年期间，老年人口与劳动年龄人口的比率将是增长最快的十几年。这就意味着养老金的支付压力将日趋增大，照料老年人的能力也产生比较大的缺口，也恰恰在这个时候，我们事实上面临着—个依靠大规模支出去提高保障能力的机会。这个机会既是长期的制度建设，也可以起到短期经济刺激的效果。7F

刘世锦：中国经济应启动新一轮结构性改革

国务院发展研究中心原副主任刘世锦在财经中国V论坛上表示，中国经济新的增长潜力来自于结构性潜能，应启动新一轮结构性改革。

刘世锦指出，当前经济处于由高速增长到高质量发展的阶段，不仅是宏观政策能够短期见效，具有扩张效应的结构性改革同样可以有立竿见影之效。

他表示，宏观政策主要起短期稳定和平衡作用，而新的经济增长动力更多来自结构性潜能。因此他认为，应当从需求侧、供给侧以及资产负债

端三个方向出发，启动新一轮结构性改革。改革主要有三项内容：一是推动以进城农村人口基本公共服务均等化为重点的需求侧结构性改革；二是稳定房地产等既有支柱产业，激发企业家精神，助推先导产业发展为重点的供给侧结构性改革；三是以扩大有效需求、转换资产负债模式、化解防控风险为重点的资产负债端改革。

他进一步指出，中国目前有两大经济增长引擎，分别是“横向需求空间”及“纵向升级动能”。其中，横向需求空间是指，通过基本公共服务均等

化，加快发展型消费，扩大中等收入群体，实质性地扩大对既有支柱产业的需求。纵向升级动能是指，通过稳定预期和信心改善营商和发展环境，激励企业家精神，推动创新，在新的先导产业推动经济社会转型升级。

“简而言之，通过扩大横向需求空间，稳定既有产业，至少防止大幅回落；通过纵向升级动能，打开产业和经济转型升级通道。”刘世锦称，要以需求端改革为牵引，供给侧改革为重点，资产负债端改革守底线，助推两大增长引擎。7F

黄奇帆：利用四化推动经济高质量发展

重庆市原市长黄奇帆近日在“2023青海产业投资高峰论坛”主题报告上围绕“利用四化（绿色化，数字化，服务化，集群化）实现经济高质量发展”主题进行了专业分享。

首先是绿色化。第一，整个中国经济结构，特别是工业产业结构会发生根本性的、效益性的重大转变。“双碳”目标可以实现，中国工业的基础技术、效益，整个的结构都将发生根本性的变化。第二，“双碳”目标实现，还会给中国带来第三次能源革命的伟大成果。在清洁能源替代石化能源的第三次能源革命中，中国有可能成为世界的领头羊。

其次是数字化。第一，产业互联网、物联网的推进。当下很重要的，是利用物联网的技术覆盖城市，覆盖产业链、物流、金融贸易。产业互联网真正的效能现在看来还有很大的工作量。第二，人工智能。定制化、服务化、生态化将是今后几十年人工智能的应用场景，这些与物联网、产业互联网的五个层次一结合，人类的数字化时代就来到了。

第三是服务化。中国的生活性服务业渐大，生产性服务业不够。从这个角度来说，我们的GDP一直在增长中，如果生产性服务业的比例增大，那其带来的产能也就能带来更多增长。

生产性服务业是整个产业链高质量发展的生态，推动中国经济高质量发展，一定要加大生产性服务业的发展力度，让生产性服务业占中国的GDP的比重不断发展。如此一来，高质量的中国制造就有了附加值和灵魂。

第四是集群化。主要是产业链集群。在当下的国际竞争中，中国的产业链要做好三种准备：第一，对有短板的产业链，通过扩链、强链、补链使得整个产业链的集群效益、集成效益含金量更高，留住龙头企业。第二，中小企业要提升专精特新企业的发展能力。第三个则是需要培育中国式的链头企业。7

魏后凯：乡村产业发展五大趋势

中国社科院农村发展研究所所长魏后凯研究员撰文指出，产业振兴是乡村振兴的关键，从发展趋势看，未来乡村产业有五个大的趋势：

第一个是多样化。随着经济社会的发展，乡村农业增加值的比重，农业就业的比重将会不断下降，非农产业比重会不断提升，乡村产业融合不断加速，乡村产业结构将出现多样化的趋势。所以要改变“重种植业、轻林牧渔业”的倾向，促进农林牧渔业协调发展。

第二个是融合化。乡村的产业融合有两个方向：第一个是产业的纵向融合和一体化，比如说农业，按照前

后两端延伸的思路，打造全产业链，构建贯穿于农业生产全过程、全方位的产前、产中、产后服务体系。第二个就是横向的融合和一体化，包括农业跟二三产业的融合和一体化，和乡村其他产业之间的深度融合。

第三个是集群化。中国的早期产业集群大都发源于农村，像浙江过去的块状经济、广东的专业镇村等从某种程度上可以看成是一个准产业集群，这些年来我国乡村产业集群化的趋势在不断加速。现在主要的做法就是建园、构链、组群，这个趋势往后走乡村产业集群化还会进一步加深。

第四个是生态化。现代乡村怎样走上生态化的绿色发展之路？可以从两个路径来展开：对新建的产业要按照生态化的要求进行建设，防止城市污染产业向农村转移扩散；对现有的产业要进行生态化改造，向绿色农业、生态农业和有机农业转型。

第五个是数字化。产业数字化是数字乡村建设和乡村产业高质量发展的必然要求。未来乡村产业数字化转型主要是两个方面：一是乡村产业的技术装备、相关设施、管理体系要数字化；二是乡村劳动力的素质要进行数字化转型。7

孙瑾：Z世代青睐“循环消费”

对外经济贸易大学教授孙瑾在《人民论坛》撰文指出，循环消费模式日益受到我国青年消费群体的关注，中国的Z世代更关注“潮流消费”和“二手交易”，这部分群体也因此被称为“循环青年”。“循环青年”崛起的背后是可持续消费行为的形成，体现了国内消费模式的升级和优化。

第一，网络化背景下的高互动式环保。作为第一批网络原住民，青年群体的可持续活动较多依托游戏平台、视频平台和社交平台。用户将绿色价值理念转变为互动性强的认知和活动，从而赋予绿色消费全新内涵，

提升自身的参与意愿。

第二，新兴技术、IP形象和新媒体下的具体化和具象化沟通对话。青年群体借助机器学习算法和人工智能等新兴技术、IP形象和短视频等新媒体进行跨越空间和时间的对话，从而更加具体和具象地了解环境问题的产生、现状和解决方法。

第三，在再循环“焕新”中实现价值共创。与以往直接购买“焕新”产品不同的是，年轻的消费群体不再是被动的产品接受者，而是希望利用自身拥有的知识、技能和经验等资源，在享受愉悦感、满足感和幸福感的同

时，与企业深度合作互动，实现绿色产品的价值共创。

第四，注重可行性和日常性的“微环保”。“微环保”是当下年轻人之中流行的环保理念。众多商家也采用各种措施激励“微环保”，如推出为环境减负的“空瓶回收计划”，让环保的理念融入每个人的日常生活。

第五，健康、时尚、悦己等诉求和可持续消费进行交叉融合。随着消费升级，越来越多的消费者更加注重消费品质，表现出强烈的健康、悦己需求，新潮且环保是青年群体选择加入循环时尚消费的核心驱动因素。7F

江小涓：推动平台跨境商业秩序双轨并进

中国工业经济学会会长、中国社科院大学教授江小涓在2023年中国国际服务贸易交易会——数字贸易发展趋势和前沿高峰论坛上表示，数字化创造了服务贸易发展的新形态，数字平台可以通过技术挖掘，降低跨国交易成本，提升国际贸易效益，“数字化是全球发展的重要驱动力”。

江小涓指出，上半年电子商务增长16%左右，跨国业务增长速度更快，主要是数字形态的交易发挥了非常重要的作用。同时，物流系统的数字化、智能

化发展，使得物流成本大幅降低。此外，数字化交易去除中间环节也造福了各国普通民众。

江小涓指出，数字时代如果不开放，就没有办法和国际社会共建、共享和共同发展。当前，我国数字贸易比较谨慎，限制性内容比较多。要推动全球化合作，我们要积极申请加入DEPA（数字经济伙伴关系协定），在全球数字治理中发挥积极力量。

“要积极推动政府间治理合作和平台跨境商业秩序双轨并进，创造良好的

治理环境，支持我国数字产业在全球化中大显身手。”江小涓认为，在数字贸易政府间谈判中，我们可以更加积极的推动包括海关关税、数字产品等在内的传统项目的谈判，让我国在全球数字贸易中更好地发挥引导的作用。在政府间谈判进展比较缓慢的阶段，平台企业间的跨境交易规则、消费者保护、知识产权保护、商业信用塑造等内容都已经内化为平台的业务运行规则。平台企业塑造的商业秩序已经成为全球数字时代的跨境交易秩序的重要部分。7F

资本市场是个复杂系统。促进资本市场的健康发展，关键是把制度落到实处规范资本市场运行，让资本市场更有效率更好保护投资者利益，这需要多部门的齐心协力、通力合作。

有理由坚信，鉴于我国经济长期向好的基本面，资本市场也将迎来一波投资机遇期，进而反哺实体经济的高质量发展。

经济学家谈活跃资本市场 “关键之钥”



当前国内国际经济形势复杂，资本市场面临风险挑战。中共中央政治局会议明确提出，要活跃资本市场、提振投资者信心。中国证监会近期从加快投资端改革、提高上市公司投资的吸引力、优化完善交易机制等方面提出一揽子政策措施。财政部、税务总局也从8月28日起减半征收证券交易印花税，降低交易成本。

“信心比黄金更重要。”中国证监会首席律师焦津洪9月3日在2023中国国际金融年度论坛上表示，我国经济具有巨大的发展韧性和潜力，资本市场面临的环境虽然有挑战但更有机遇，相信投资者信心会加快恢复，中国的股市会有更加健康的明天。为此，记者邀请中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军、西南财

经大学中国金融研究院资本市场研究中心主任潘志远、中航证券首席经济学家董忠云共同讨论活跃资本市场“关键之钥”。

关键把制度落到实处规范资本市场运行

主持人：最近中国证监会、财政部等相关部门政策频出，希望活跃资



本市场、提振投资者信心。选择这个时间点提振信心有何深意？活跃资本市场的关键点是什么？

赵锡军：最近，面对经济恢复的过程中存在一些不确定性，国家推出一系列活跃资本市场、提振投资者信心的举措，这发挥了作用。但从资本市场要更长远发挥作用、为经济提供更好支持的角度来讲的话，实际还有很多工作可以做。现在注册制改革全面推开，我们的资本市场制度建设基本上达到了国际先进水平，可以说接近于成熟市场的水平。

退市制度、信息披露制度、股市并购重组等制度改革和完善等，实际上都在同步推进。《证券法》也进行了修订完善，对证券市场基本规则，特别是发行制度、交易制度、退市制度等都进行了全面的修订，多层次资本市场体系的构建有了更好的制度基础。新修订的独立董事制度正式开始实施。

总体来讲，这都有利于整个资本市场规范运行，有利于资本市场更好服务于实体经济、服务好投资者。我们并不是还要推出多少项改革措施，而是要把现在已经推出的制度措施更好地落实到位，这一点非常重要。

潘志远：最近，受股票指数下行、人民币汇率贬值以及一系列宏观经济数据疲软等因素影响，我国民众对宏观经济状况进行了广泛讨论。因为资本市场是普通居民进行资产配置的主要场所，所以对其讨论也最为激烈。

受三年疫情冲击和中美贸易摩擦等因素的叠加影响，当前我国资本市场上投资者的信心较为羸弱。2023年

8月27日，财政部、国家税务总局发布公告，自8月28日起，证券交易印花税实施减半征收。同日，证监会宣布降融资保证金、收紧IPO、减持新规等政策组合拳。在力度如此之大的利好政策刺激下，8月28日的上证指数仅收涨1.13%，一根阴线反映了日内交易者的悲观情绪。相比之下，上一次的2008年9月19日印花税由双边改为单边征收时，上证指数大涨9.45%，K线更是呈现出一根积极的蜻蜓十字线。

在资产定价理论中，当前股票的理论价格等于未来的支付乘以随机贴现因子的条件期望值。一旦投资者的预期转弱，它将会降低随机贴现因子，进而导致资产估值的减少。可见，繁荣资本市场，提振投资者的信心和预期尤为关键。

董忠云：当前活跃资本市场、推进改革的关键点主要体现在以下方面：首先，促进投融资两端的动态平衡，在融资端改革基本完善之后，需要从投资端和交易端同步持续改革，鼓励中长期资金入市，优化投资结构，同时优化退市制度，确保市场优胜劣汰，动态平衡，才能更好地实现资本市场融资功能，提升资源配置效率，更好赋能实体经济发展。

其次，加强监管，做好投资者保护，严厉打击市场操纵、内幕交易等违法违规行为，提高市场监管有效性，加强投资者教育，提高投资者风险意识，保护投资者合法权益。

再次，扩大对外开放，进一步放宽资本市场准入限制，吸引外资进入A股市场，同时鼓励国内企业海外融资，

充分利用全球金融资源，并提升A股国际竞争力。

让资本市场更有效率更好保护投资者利益

主持人：我国的资本市场个人投资者超过2亿，公募基金个人投资者超过7亿，个人投资者的抗风险能力和自我保护的能力相对较弱。有哪些措施可以提振投资者信心？

赵锡军：在注册制的运行过程中，我们仍发现很多需要完善的地方，比如怎样保证拟上市公司递交的文件能够客观真实完整，怎样让中介机构能尽职尽责去审核，让上市公司把信息如实向监管部门和投资者展现出来，交易所的审核部门怎样做认真的、专业性的审核，更好地进行注册，保证上市过程能够公开、公正、透明，这很重要。一方面要让市场更有效率，让经营不善的上市公司能够尽快退出市场，减少上市资源的浪费；另一方面要让投资者的利益得到更好的保护。此外，独立董事制度要发挥更大的作用。

我们现在面临技术飞速发展的时代，很多新技术不断被创造出来被应用，资本市场怎样更好应用和吸收新的科学技术，对于交易体系清算及交易方式、风险的防控和信息披露等，可能需要提前考虑。资本市场作为重要的资源配置的手段，要发挥技术创新的作用。

我们也在不断推进市场开放，包括资金层面的开放、服务层面的开放，建立了各种通道，如沪港通、深港通等，接下来怎样从通道的开放进入到更开



9月3日在2023中国国际金融年度论坛上中国证监会首席律师焦津洪表示“信心比黄金更重要。”

放的过程，需要提前做一些安排和准备。资本市场在不断发展，怎样能跟投资者的要求相吻合，让市场给投资者带来更好的回报，我们要做更多的努力，真正让资本市场成为居民财富管理的重要市场，让财富不断增值，实现共同富裕。

董忠云：我们应当强化政策支持，加强政府部门间的协调和配合，形成改革合力，在融资端、交易端制定一系列具体可操作的改革举措，优化长期资金入市的政策环境，完善权益投资的业绩评价等制度安排，推动公募基金、个人养老金、险资、陆股通等各类机构资金入市，促进资本市场实现投融资平衡。

与此同时，继续完善投资者保护机制，严格退市制度，形成有进有出的良性市场格局，让投资者能在资本市场中通过长期投资、价值投资分享到经济发展带来的红利。并继续提高资本市场开放水平，持续优化互联互通机制，多举措拓宽跨境投融资渠道，扩大交易标的范围。

潘志远：新《证券法》的实施显著提高了证券违法违规成本，增加了上市公司信息披露的透明度，有助于资本市场有序健康发展。截至8月30日，在落实证券发行注册制以来，A股新增上市公司205家，退市44家。在需求端没有明显增加时，只增加了供给端，经济学的基本原理告诉我们，商品的价格将会下降。因此，这一轮股市下行在一定程度上会受此影响。

资本市场在一定程度上是整个经济状况的综合表现，所以要解决资本市场的问题，不能仅在资本市场上寻找答案。2023年有超过1100万高校毕业生，这些独生子女背后对应着1100万个家庭。他们的投资意愿减弱，预防性储蓄意愿增强。这反映在央行公布全国居民存款再创新高，金额超过了130万亿元。

A股上市公司共有5268家，其中民营上市公司占比约64%。民营经济吸纳了80%以上的城镇劳动就业。因此，深入营造坚持“两个毫不动摇”的舆论环境，坚定支持民营经济发展

壮大，使其贡献更多的就业岗位，打通经济循环中出现的堵点和痛点，形成良性循环，进而为资本市场的健康发展打下坚实基础。

此外，要加强向投资者普及经济金融知识，让其具备“投资有风险，入市须谨慎”的风险意识。经济的发展具有“繁荣、衰退、萧条和复苏”的周期性，所以资本市场在合理区间的涨跌属于正常现象。投资者需要结合自身的资源禀赋和所受的约束条件，通过理性分析作出投资决策，减少所谓的羊群效应。

总之，资本市场是个复杂系统。促进资本市场的健康发展，需要多部门的齐心协力、通力合作。值得欣慰的是，最近财政部、国家税务总局、证监会和人民银行等多个政府部门密集协同出台了一系列利好政策。这反映了我国政府并不会放任资本市场的无序发展。因此，有理由坚信，鉴于我国经济长期向好的基本面，资本市场也将迎来一波投资机遇期，进而反哺实体经济的高质量发展。7

功能机王者诺基亚在智能机时代“消失”多年后，正在以“专利霸主”的身份重返手机市场，并在全球掀起新一轮专利大战，包括苹果、三星等在内的全球主要手机品牌都曾遭遇过诺基亚的专利诉讼。

财报显示，2022年诺基亚专利许可相关收入15.95亿欧元，营业利润12.08亿欧元，销售成本仅500万欧元，毛利率高达99.7%。

功能机时代王者的诺基亚何以靠专利在智能机时代赚得盆满钵满？在全球科技大战愈演愈烈的今天，打遍天下手机品牌的诺基亚可谓是专利大战中最勇猛的那个，它的很多做法和经验值得思考、借鉴，也给各行业领域带来现实的经验启示。

诺基亚专利大战背后的生意经

◎文/吴清



1. 专利

专利大棒何以包打天下？

虽然各大手机品牌反对诺基亚的高收费行为，但手握众多专利的诺基亚也不打算退让。

日前，记者获悉，诺基亚技术有

限公司与维沃移动通信有限公司、浙江广耀通信有限公司侵害发明专利权纠纷案于8月7~9日在杭州市中级人民法院开庭审理。由于诺基亚的专利诉讼，vivo已于今年5月和7月，分别暂停了在德国、荷兰市场的产品销售

业务。

除了国内，诺基亚还在欧洲多国发起了专利诉讼。欧洲市场一直是国产头部手机厂商“出海”的一个重心。据了解，vivo于2020年10月宣布进入欧洲六国（波兰、德国、法国、西班牙、意大利和英国），此后逐步覆盖整个欧洲市场。2019年11月，vivo在欧洲设立办事处。在位于德国杜塞尔多夫的欧洲总部，vivo拥有一支来自16个国家成员的团队。

除vivo外，2020年5月，OP-PO在德国杜塞尔多夫的西欧区总部正式启用。记者从OPPO方面获悉，该公司近日收到法国巴黎法院的判决书，巴黎地方法院驳回了德国曼海姆法院先前颁布的禁令，以缺乏新颖性为由宣布诺基亚的EP1702486和EP1704731专利无效，诺基亚关于上述两项专利

在法国的诉讼将被撤销。

OPPO 对此回应称，诺基亚高专利许可费明显与其专利实力并不相符。至此，OPPO 与诺基亚在法国持续两年的专利诉讼告一段落。

而这些只是诺基亚和 OPPO、vivo 等专利战的一个侧面。事实上，由于未能就 5G 方面的专利许可协议达成一致，诺基亚在 2021 年后对 OPPO、vivo 等在英国、德国、荷兰、巴西、印度等 10 余个国家发起了上百起专利诉讼。作为应对，OPPO、vivo 等也在中国和欧洲对诺基亚提起了专利诉讼。

两年来，双方各有胜负，其中，德国、英国、荷兰、巴西和印度的法院做出了对诺基亚有利的裁决，而在中国、法国、印尼等地则做出了对 OPPO、vivo 等更有利的判决。

虽然专利大战互有胜负，但诉讼确实对 OPPO、vivo 等在多地的销售造成了很大的影响。根据 Canalsys 报告，2023 年第一季度，OPPO 在西欧的市场份额占 3%，同比下滑 53%。Counterpoint Research 数据也显示，OP-PO（含一加品牌）2023 年一季度欧洲市场份额为 4%，比 2022 年一季度的 6% 下降两个百分点。

双方争议的焦点主要在专利费，特别是 5G 方面。“目前专利之争不在缴与不缴，而是在于专利费如何定价。”一国产手机厂商负责人直言。一些企业在 3G 和 4G 时代投入的研发费用高，专利费收取多些可以理解，但 5G 玩家更多，都有各自的专利贡献，专利授权和费用的博弈变得更加复杂。

诺基亚高昂的专利费让市场争议颇多。以 5G 专利费为例，2018 年，

诺基亚公布了 5G 标准必要专利许可费率：每部设备 3 欧元。简单按一家手机厂商全球每年 1 亿多部的手机出货量计算，每年就需向诺基亚缴纳 3 亿~4 亿欧元的专利费，折合人民币高达 24 亿~32 亿元。

OPPO 公司的首席知识产权官冯英表示，4G 时代我们已和诺基亚签订了合作协议，5G 时代要价太高确实很难承受，如果按照诺基亚的费用标准，手机厂商不可能有盈利空间。OPPO 愿意与诺基亚共同努力，通过友好协商方式解决双方的专利费争议。

众所周知，通信行业标准化程度很高，但对于专利收费，行业却没有统一的标准。当前业内普遍遵循的是 FRAND 原则，即公平、合理、无歧视原则。但是否违反该原则，最终还要由各地法院来裁定。

因此，虽然各大手机品牌反对诺基亚的高收费行为，但手握众多专利的诺基亚也不打算退让。因此，从 2011 年开始，诺基亚围绕专利的诉讼就没停过，并在与手机大厂的专利大战中收获颇丰。

2011 年，诺基亚通过诉讼获得苹果赔偿金约 4.2 亿欧元；2014 和 2016 年，诺基亚又对苹果发起专利诉讼，此后双方专利诉讼大战打响；直到 2017 年，才与苹果和解旷日持久的知识产权争议，并达成一项多年期专利许可协议，苹果同意一次性支付专利费，双方于是从诉讼对手转变为业务合作伙伴。

2012 年，黑莓向诺基亚支付专利费；2012 年，诺基亚起诉 HTC 侵犯了其 45 项专利，此后诺基亚又向三星等发起了专利诉讼，甚至还把矛头进一

步对准奔驰、宝马、丰田等车企，因为车联网中也涉及诺基亚的专利。2021 年，诺基亚对国产手机品牌的 OPPO、vivo、realme 等 在 多 国 发 起 了 上 百 起 诉 讼。

在诺基亚近乎垄断式的手机专利和严密的专利保护体系下，专利费成为了支撑诺基亚发展的利润支柱，2020 年时技术许可业务带来的营收甚至占到诺基亚利润的 44.7%。财报数据显示，过去 5 年中，诺基亚专利许可业务年营收一直保持在 10 亿欧元以上。

2. 技术

拥有约 20000 个专利家族

据中国信通院数据，截至 2019 年 4 月，诺基亚的 5G 标准必要专利声明量超过 1471 件，在全球通信厂商中排第二，占比为 13%，仅次于华为的 17%。

总部位于芬兰埃斯波的诺基亚成立于 1865 年，从最开始的伐木、造纸起家，在其百年公司发展史上，业务重心几经转变。不过诺基亚最经典和风靡全球的当属其待机一周、能砸核桃的功能机，该机曾创造了连续 15 年雄踞世界第一、年销 4.3 亿部手机的辉煌战绩。

不过，深度依赖功能机的诺基亚迅速被智能机时代抛下，最终于 2013 年宣布将曾占公司九成营收的手机业务以 73 亿美元的价格贱卖给微软（其价格为最高市值 1151 亿美元的 1/16），从市场巅峰到贱卖只有 5 年时间，宣告了一个时代的结束。

好在倒下前，诺基亚将排行世界第四的电信设备生产商阿尔卡特 - 朗

讯和诺西通信收入囊中，该企业的 HERE 地图等业务占据全球车载仪表导航系统 90% 市场份额，从而获得新生。

一个全新的诺基亚成型。“在今天的近 10 万名诺基亚员工中，只有不到 1% 的人还持有 2012 年的工卡。”诺基亚董事长李思拓表示。2017 年，诺基亚以 1850 亿元营收重新杀回世界 500 强。

实际上，诺基亚转型电信设备生产商后，并不甘心放弃曾经创造无数经典的手机业务。只是将品牌运营“外包”给了一名诺基亚前高管在芬兰创立的品牌 HMD，并交由富士康代工，诺基亚则提供专利和技术。

HMD 目前已获得诺基亚品牌 10 年授权，独家生产诺基亚安卓手机和平板电脑。面对竞争激烈的智能机市场，HMD 基于诺基亚功能机时代实惠耐用的自身特色，推出了一系列功能机和入门型智能机，定位在老人机和学生群体。不过，消费者的热情并不太高，毕竟现在农村大爷都开始刷短视频，只能打电话和收发信息的功能机已经过时了。

科技产业观察者雷兵告诉记者，诺基亚这些年推出的手机产品在消费市场上一直不温不火，智能机市场竞争激烈，升级迭代很快，高端智能机型留给诺基亚的空间很小。相关数据显示，诺基亚手机的全球市场份额已从巅峰时期的独占半壁江山，到如今已经不到 4%。

但是，虽然逐步从手机生产的一线退却，却并不影响诺基亚可以在自己丰富的专利手机库上“躺赢”。

作为手机行业的先行者和通

信行业的霸主，诺基亚掌握有大量 2G/3G/4G，以及 5G 的技术专利，高像素大底、超采样技术、光学防抖等一系列技术均由诺基亚率先推出，现在手机的诸多功能背后都有诺基亚的身影，连手机拍照功能也是诺基亚的发明专利。

“手机都是一脉相承的，4G 手机也在使用 2G 技术。”手机中国联盟秘书长王艳辉表示，全球手机厂商很难完全绕开诺基亚的专利“围墙”。

财报显示，诺基亚是世界电信行业最广泛、最强大的专利组合的重要一员。拥有约 20000 个专利家族（每个家族包括若干单独专利），其中有超过 4500 个专利家族被宣布为 5G 标准的关键专利。

李思拓曾表示，诺基亚要成为“淘金路上卖铁锹的人”。移动互联网不但没有击败诺基亚，反而让它找到了自己的新位置。如今，专利授权业务是诺基亚最有价值的资产，每年为其带来上百亿元的利润。

除了先行者的先行占位优势，诺基亚最该感谢的还是其对技术的重视和专利的投入。诺基亚建立公司之初，便设立了一个“电子部”，专门用于解决各类电子商务以及研发技术等问题。从 2G 之后到 5G 期间，诺基亚的专利数目就已多达 3 万多个。

即使是在公司最艰难的那两年，“科技以人为本”的诺基亚还在为支撑高像素，大费周折地自研 ISP（图像处理）；索尼做不了高像素的 CMOS（数码相机的一个核心成像部件），诺基亚又找日本的东芝专门定制了全新的 CMOS。

即使是在公众眼中已经销声匿迹的那几年，诺基亚还从全球招募了 4 万名工程师，依托自身的技术积淀，加班加点攻克 5G 技术，仅 2019 年诺基亚便申请了上千件专利。据中国信通院数据，截至 2019 年 4 月，诺基亚的 5G 标准必要专利声明量超过 1471 件，在全球通信厂商中排第二，占比为 13%，仅次于华为的 17%。



3. 启示

躺赢将不可持续

如果拿诺基亚和华为做个简单的对比，诺基亚的研发投入和 5G SEP 均不到华为的一半，但专利许可费却是华为的近 3 倍。

专利实质上是对企业前期投入巨额资金研发的一种保护和补偿。要想获得持续、稳定的专利费收入，完全躺赢也是不可能的。因为手机通信技术在不断迭代，要想收获稳稳的专利费，依靠的依然是持续不断的高研发投入。

诺基亚还能继续专利躺赢吗？至少难度是越来越大。一方面，手机等科技领域企业愈发认识到技术和专利的重要性，研发投入持续增强；另一方面，饱受专利诉讼和高昂专利费用之苦的手机厂商们，也在不断加大技术研发和专利申请力度。在这种背景下，诺基亚的比较优势在不断下滑。

目前在移动通信领域，专利大户主要有诺基亚、爱立信、高通、华为等，梳理对比如下：

2008~2022年的总研发费用，诺基亚 671 亿欧元，爱立信 555 亿欧元，高通 618 亿欧元，华为 1346 亿欧元，是其他几家的两倍还多。2022 年，在公司利润大跌的背景下，华为研发费用支出为 1615 亿元人民币，同比增长 13.2%。2020~2022 年，华为的研发投入达到 4460 亿元人民币，超过了高通、爱立信、诺基亚三巨头的总和。

华为副董事长、监事会主席郭平表示，华为的问题不是靠节衣缩食来解决的，必须要加大战略投入，在单点技术领先存在困难的时候，积极寻求系统突破。

持续的巨额投入产生的回报也是丰厚的。据中国信通院发布的《全球 5G 标准必要专利及标准提案研究报告（2023 年）》，华为 5G SEP 数量大幅领先，整体占比 14.59%，高通以 10.04% 占比排第二，而诺基亚和爱立信则分别以 6.82%、6.28% 的占比排在第六、第七位，基本和各家研发投入成正比。

值得注意的是，前十里面有 5 家中国企业，其余 4 家中企分别是中兴、大唐、OPPO、小米。

今年 7 月，华为宣布对 4G 和 5G 手机设置的许可费率上限分别为每台 1.5 美元和 2.5 美元；爱立信 2017 年宣布单台 5G 手机专利费用上限 5 美元；诺基亚则是每台设备 3 欧元。

针对华为收取专利费一事，华为总裁任正非曾在 2019 年 6 月表示，华为很多知识产权不会武器化，知识产权应该是允许相互交叉许可的。在 2023 创新和知识产权论坛上，华为副总裁、知识产权部部长樊志勇表示：“华

为对专利许可采取平衡的策略。我们认为，收取合理的专利许可费会激励创新，推动创新成果的应用。截至目前，华为已累计签署近 200 项双边许可协议。此外，超过 350 家公司已通过专利池获得华为专利许可。”

去年年底，华为与 OPPO、三星等手机企业签署了专利交叉许可协议。

说实话，凭借积淀深厚的专利许可业务，诺基亚中短期内仍然会活得很滋润。但人无远虑必有近忧，如果研发投入、对技术周期布局，以及商业模式如果不突出的话，恐怕很难走得更远。

值得一提的是，诺基亚技术事业群的营业利润率 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年分别是 80.7%、80.1%、78.9%、75.7%，已经连续 3 年下滑。

“如果从诺基亚的角度，要继续在专利费上躺赢，除了继续强化研发投入和提升效率外，还需要把自己的专利价值及独特性讲清楚，并提供更好的服务。”雷兵表示。而从中国企业的角度来说，一方面继续研发做好专利积淀，同时做好专利保护和适时地提升收费标准。

如今，在下一代通信技术的布局上，中国企业明显占优。Market Research Future 在 2022 年 10 月发布的《6G 市场研究分析报告》显示：目前全球近 50% 的 6G 专利申请来自中国，位居第一；美国持有的 6G 专利全球第二，占比达到 35.2%；其次是日本，6G 专利技术占比达 9.9%。

而据统计，截至 2022 年年底，OPPO 的中国发明专利授权量位列全球

第四位，欧洲专利申请量位列中国专利权人第二位、全球第十七位。OPPO 内部人士表示，5 年前，OPPO 在全球的专利还不到 1 万件，但现在 OPPO 已在全球 40 多个国家及区域布局专利，申请专利接近 9 万件，其中发明专利占比达 90%。

2016 年，5G 通信标准还未完善之前，vivo 就已开始了预研与投资。截至 2022 年年末，vivo 全球申请专利超过 43000 件，获授权专利 14000 件，累计共申请 4000 多项 5G 发明专利，向 3GPP 标准化组织提交 5G 提案近 8000 篇。

华为法务部副总裁沈弘飞认为，很多中国公司目前都在参加全球主流的专利池，通常大型厂商既是权利人也是使用人，所以大型厂商之间的许可通常是交叉许可。“在交叉许可协议中，每一方都获得另一方的专利许可，最终由哪一方净支付许可费，取决于双方的专利价值和市场情况。”他说，从长远来看，5G 专利费用在更加复杂的博弈下，将进化得更加合理。

4. 观察

技术专利是核心市场竞争力

1973 年，首部移动电话诞生，此后从 1G 到 5G，移动通信技术基本每 10 年升级一次，技术周期的变动往往伴随着新的霸主出现，所以必须持续重金研发，押注下一代技术，否则就可能没有未来。

如今，高科技企业的竞争更多表现为技术、专利、产品服务上的竞争，5G 商用化是大势所趋，市场潜力仍有待全面释放，华为、中兴、爱立信、诺基亚等国内外巨头群雄逐鹿，vivo、

OPPO、小米等也迎头赶上。可以想见，随着各个巨头持续加大研发投入，技术和专利、市场的竞争会愈发激烈和刺刀见红。

实际上，诺基亚和华为在专利大战上也有过交锋。2016年7月，华为在美国得州东区法院向美国第四大运营商T-Mobile提起专利诉讼。因为T-Mobile涉案的设备是诺基亚的，在提出双方专利申请仲裁被华为拒绝后，为了阻止华为起诉T-Mobile，诺基亚针对华为的其他一些专利提起了诉讼。技术专利积淀的深厚与否会直接决定诉讼战中双方的角色和底气。

没有研发投入就没有技术创新，没有技术创新就没有专利产出，也就没有持续的许可收入和研发再投入，这是一个最简单的商业逻辑循环。

可以预见，科技产业各领域专利战愈演愈烈，科技巨头们对专利的重视程度也越来越高，专利大战可能会成为科技公司的家常便饭，技术积淀更决定着未来行业的地位。技术专利是企业的核心市场竞争力。

现在的诺基亚虽然失去了智能手机市场，反而过得更舒服。一些人看不上诺基亚四处挥舞“专利大棒”的行为，但这确实是人家多年积淀的底蕴和实力。

可以预见，科技产业各领域专利战愈演愈烈，科技巨头们对专利的重

视程度也越来越高，专利大战可能会成为科技公司的家常便饭，技术积淀更决定着未来行业的地位。在这种背景下，中国企业更应该重视技术创新投入，建立自己在未来更坚实的技术专利底座，让专利为自己服务甚至产生巨额收益，而不是成为前进路上的绊脚石。

技术专利是核心市场竞争力。如今，历经市场教训、深刻认识这点的中国企业在技术和专利上的投入愈发舍得，这也给诺基亚、爱立信这些老牌通信企业带来很大冲击。不过这对行业技术水平的快速提升无疑是好事，对诺基亚们其实也是一种倒逼，逆水行舟、不进则退。毕竟，巨大的成功，需要伟大的对手。（转自《中国经营报》，略有删改）



南宋以来，南方特别是江南一直是中国的经济重心。南方发展成为经济中心有多重原因，包括历史的路径依赖、国际贸易的发展、经济地理条件的改变，以及对外开放打开新局面等——

古代中国经济重心的转换

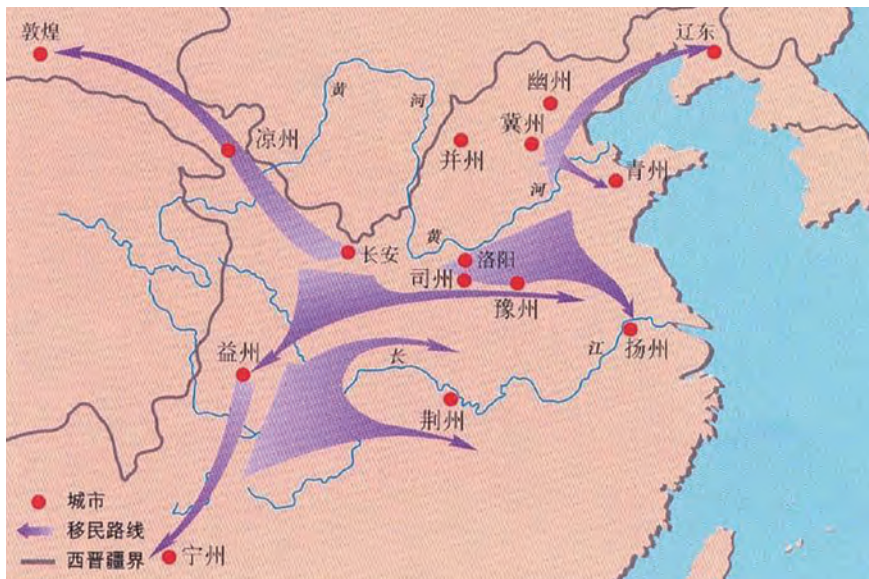
◎文 / 踪家峰

秦汉以来，中国经济重心经历了从北方到南方转换的过程，前期经济重心在北方，后期经济重心在南方特别是江南和东南地区，分界线是南宋。南宋以来，南方特别是江南一直是中国的经济重心；从1978年至今，南方的经济重心地位不断得到加强。

纵观中国2000多年来经济重心转变历程，以1000年为中折线，前一个时期是人口大规模向南方迁移而导致的经济重心转换到江南地区，这一时期大规模的人口迁移，其原因不是由于南方经济发达，而是因为战乱（如东汉末年的战乱、西晋时期的永嘉之乱），但南方地区却因北方人带来的先进生产力而促进了当地的开发、发展与繁荣。在南方成为经济重心后，中国的经济重心就没再改变过。至少从南宋以后，北方就再未成为中国的经济重心。

历史的路径依赖因素

一个地区为什么发达，其中一个原因就是历史上这个地区本身就发达，历史赋予其发展的产业基础、技术基础和制度基础，区域差距是历史的函数。



西晋以来北方向江南移民路线示意图

唐朝时期，江南的苏州地区（姑苏）就是一个“小桥流水人家”的富庶之地。我们在宋朝著名词人柳永的《望海潮·东南形胜》中也可可见一斑。词中对杭州（钱塘）进行了生动的描述：“东南形胜，三吴都会，钱塘自古繁华。烟柳画桥，风帘翠幕，参差十万人家。云树绕堤沙，怒涛卷霜雪，天堑无涯。市列珠玑，户盈罗绮，竞豪奢。”由此可见，宋朝时期的杭州已经是个大都市，而且商品经济发达，买卖兴隆，市列珠玑，家家绫罗绸缎，竞相攀比豪华阔绰。

地理因素

有学者认为，东北地区的衰落在于气候寒冷，这可能是一条原因。的确，地理因素在经济发展中处于重要地位。南方地区特别是东南沿海省份有漫长的海岸线和相对湿热的气候，正是有利的自然地理因素，但更重要的是经济地理条件的转变。亚当·斯密在《国富论》中提道：“由于水运开拓出了比单一陆运更为广泛的市场，因此各行各业的分工改良，自然而然地最先出现于沿海沿河一带。这种改良往往



要经过很长时间才能在内陆地区普及推广开来。假如世界上只有陆运这一种运输方式，那么那些偏远地区之间肯定没办法进行商业往来……远离河海的内地生产出来的产品，长久以后都只能在附近区域销售，而无法远销各地。”

南方地区特别是东南地区在近代经济地理条件的优越性大大增强，临海意味着交通便利，更临近世界市场，经济自然发展得更快。

对外开放因素

宋朝的经济非常发达，“华夏民族之文化，历数千载之演进，造极于赵宋之世”。原因何在？对外贸易是其中重要的秘诀。宋朝的海上贸易十分发达，已经摆脱了朝贡贸易的窠臼，海上贸易的主要产品是陶瓷和茶叶，这与陆上的丝绸贸易不同。这时候，大批的阿拉伯商人到宋朝经商主要聚居在福建的泉州，泉州成为海上丝绸之路的起点和东方第一大港，人口超过百万，宋朝的铜钱也成为东亚、东南亚乃至非洲部分国家的通用货币。明清多数时间实施海禁政策，明朝与海外国家的贸易，也以勘合贸易形式存在。勘合贸易是朝贡贸易的一种，指明朝外国来华进行朝贡贸易的一种称呼，也称“贡舶贸易”。即使是勘合贸易，也主要发生在东南沿海地区。清朝时期不论是“一口通商”还是“五口通商”皆发生于东南沿海地区，无一个通商口岸在北方。

1978年中国实行对外开放政策。1980年3月，深圳、珠海、汕头、厦门被开辟为经济特区，成为1978年后中国第一批开放的城市，1988年4月

13日海南成为第五个经济特区；1984年5月4日中共中央、国务院批转《沿海部分城市座谈会纪要》，决定进一步开放天津、上海、大连、秦皇岛、烟台、青岛、连云港、南通、宁波、温州、福州、广州、湛江和北海等14个沿海港口城市并兴办经济技术开发区，14个城市中9个为南方城市。1990年上海成立浦东新区，一个全新的“上海时代”拉开序幕。从中国改革开放的空间历程来看，也是从东南沿海开始，逐步向北方和中西部扩展的过程。

企业家与企业家精神

在南北经济发展过程中，南方地区特别是东南地区具有的企业家与企业家精神成为难以复制的内在驱动力。东南地区上海与江苏地形以平原为主，江苏省平原面积占比86.89%，利用这种优势，江南成为中国的经济重心。而浙江省、福建省、广东省的地形特征并不具备江苏特征，三省均以山区为主，发展经济的条件并不优越。浙江“七山一水两分田”，全省陆地面积中山地占74.6%；福建省境内山地、

丘陵面积约占全省总面积的90%；广东省山地丘陵台地占全省土地总面积的80.22%，而平原仅占19.78%。由于农业发展受地理条件的影响，三省人民向内发展受阻，只能向外闯荡以谋求生路。与南宋程朱理学“存天理、灭人欲”“重义轻利”的主流思想相对，南宋永嘉学派提出“事功”思想，主张“经世致用，义利并举”“以利和义，不以义抑利”，反对传统“重农抑商”的政策，主张通商惠工、减轻捐税、探求振兴南宋的途径。

在这样义利并举、工商皆本的自由、开放的思想环境中，东南地区企业家形成了一种勇于拼搏、敢于冒险的创业精神、吃苦精神、开拓精神，企业家精神得到弘扬。（作者系南京大学长江产业经济研究院教授、博士生导师。本文系教育部高校人文社会科学重点研究基地重大项目“统一大市场建设与长三角区域高质量一体化发展研究”和国家社会科学基金重大项目“构建大中小城市协调发展格局研究”的研究成果节选）



2019年最高法院发布《九民纪要》以来，公司债权人对股东提起损害公司债权人利益责任纠纷越来越多，在相关诉讼中公司发起人是否承担连带责任以及承担连带责任的法理基础，理论界与司法实务界均存在较大争议。笔者及同事近年从事相关诉讼几十个，对此具有司法实践之体会，现就相关理解与感悟与业界探讨。

公司发起人承担连带责任的法理基础和法律适用

◎文/熊志虬 郭强

一、公司发起人承担连带责任的原理是资本充实原则

资本充实原则是公司法最基本原则之一，体现并贯彻于股东的出资义务和发起人的资本充实责任。这是《公司法》第一条、第三条所规定的公司制度成立的基础条件，也是公司法人存在的前提。

在注册资本认缴制下，对股东出资期限利益的保护不应违反《公司法》的基本原则和公司成立的基础条件。当公司发生严重债务纠纷已具备破产原因时，公司注册资本必须充实，否则无法继续维持公司的经营和发展。

我们应该以“资本充实责任体系”对《公司法司法解释三》第十三条第三款做整体符合司法解释立法目的的理解，最高院制定该条款的立法目的就是为了解决公司法的资本充实责任体系，维护资本充实原则。

（一）最高院通过《公司法司法解释三》第十三条第三款补足了《公

司法》关于资本充实责任的缺漏，其适用不应额外限制。

《公司法司法解释三》第十三条第三款的立法渊源来自《公司法》第九十三条“发起人未按照公司章程的规定缴足出资的应当补缴，其他发起人承担连带责任。”按最高院《公司法司法解释三理解与适用》（2016年第二版）P214关于第十三条解释的立法目的说明：“有限责任公司发起人未履行或者未全面履行出资义务时，《公司法》没有完整地规定其他发起人的连带责任。我们认为，关于股份有限公司前述规定的精神可以推广适用到有限责任公司，所以本条规定发起人未履行或者未全面履行出资义务的，相关主体有权请求公司设立时的股东（或发起人）承担连带责任。”

最高院在《公司法司法解释三理解与适用》（2016年第二版）P33对资本充实责任体系进一步阐释：“资本充实责任是公司法上确保公司财产

基础的一项严格的法定责任，它不以发起人的过失为要件，也不能以全体股东的同意来免除，亦不受诉讼时效的限制。我国《公司法》对发起人的资本充实责任规定得不够完善，在有限责任公司的设立和组织机构一章中，仅规定非货币出资财产的实际价额显著低于公司章程所定价额的，公司设立时的股东要承担连带的财产价额填补责任。而对出资额认缴不足的情况，只是要求不按规定缴纳所认出资的股东，向已足额缴纳出资的股东承担违约责任，没有规定设立股东负连带的出资认缴责任。未缴纳出资的股东的违约责任应当追究，但现实中也会出现违约股东去向不明或客观上已无承担责任的经济能力等情况。此时公司资本的不足部分由谁来充实仍是一个现实问题。因此，仅有违约责任的规定，还不能确保公司财产的充实，在此之前更要对全体设立股东课以连带认缴出资额的责任，即资本充实责任。



要从法律制度上优先保证公司财产达到公司资本总额，作到资本充实，使公司能进行正常的业务经营，然后再追究未履行或未完全履行缴纳出资义务股东的违约责任。”

《公司法司法解释三》第十三条第三款的原文：“股东在公司设立时未履行或者未全面履行出资义务，依照本条第一款或者第二款提起诉讼的原告，请求公司的发起人与被告股东承担连带责任的，人民法院应予支持。”该条类比股份公司，明确规定发起人以其认缴出资额为限（股东出资），而是对公司全部注册资本中其他股东未缴足的部分承担“横向”连带责任。《公司法司法解释三》第十三条第三款规定全体设立时的股东（或发起人）应以对认缴出资额的承担连带责任方式承担资本充实责任，补全了《公司法》对有限责任公司发起人的资本充实责任的规定。

按最高院《公司法司法解释三理解与适用》（2016年第二版）P219关于资本充实责任之理解：“资本充实责任具体包含：1、有限责任公司设立时股东的出资担保责任；2、股份有限公司发起人的认购、缴纳与交付担保责任；3、差额填补责任。”现行《公司法》对发起人的资本充实责任规定得不够完善，对有限责任公司的发起人资本充实责任仅在第三十条规定了设立时的股东对非货币出资财产的差额填补责任。但是，资本充实责任中最重要的出资担保责任没有明确规定，而仅在第二十八条规定了瑕疵出资股东向已足额缴纳出资的股东承担违约责任。《公司法》仅规定出资违约责

任不能确保公司财产的充实，所以最高院以司法解释三对此予以弥补，并在《公司法司法解释三理解与适用》（2016年第二版）P220对于有限公司发起人责任作了总结：发起人连带责任以其他发起人认缴出资为限，目的是公司法为平衡各方利益，维护公司债权人利益、确保社会交易秩序的制度安排。

因此，《公司法司法解释三》第十三条第三款是对发起人资本充实责任的规定，适用于公司成立后产生的发起人民事责任，其立法目的是为了确保公司注册资本不足时发起人承担对其他股东出资的连带责任，落实资本充实原则。有限责任公司的发起人以其认缴出资范围为限承担出资义务，并对其他股东的出资额为限承担连带责任，一言以蔽之，只要发起设立时公司注册资本存在“空洞”，即应由发起人“补足”。

自此，《公司法》及其司法解释形成了资本充实原则的资本充实责任体系，具体分为股东出资违约责任与发起人担保责任两种责任承担形式，其中发起人担保责任又涵盖了设立时股东的担保责任与差额填补责任两种责任类型。（见下图）

（二）发起人连带责任的性质是出资担保责任，当公司资本不足时即应当承担该项责任。

司法实践中，如果仅从该司法解释第十三条第三款的字面解读，易造成“只在公司设立时才适用”、“只对没有股权转让过的公司股东才适用”、“发起人转让股权有逃废债过错的才适用”、“发起人责任等同于股东出资违约责任”等误读。为正确理解该条司法解释真实的立法目的、所要保护的法益、责任对象和承担方式，必须从“资本充实责任体系”的高度做全面解读。

按最高院《公司法司法解释三理解与适用》（2016年第二版）P219理解：“第一，资本充实责任是公司法上的法定责任，不以公司设立者的约定为必要，亦不能以公司章程或股东大会决议来免除。即使发起人在《公司章程》中约定了出资期限，但并不因此免除发起人的资本充实责任。第二，资本充实责任是无过错责任，只要存在资本不足的事实即可构成，公司设立者是否有过错，在所不问。只要当公司发生了注册资本不足的法律事实时，发起人即应承担相应责任。第三，资本充实责任是连带责任，全体公司设立者中的任何一人对资本不足的事实均负全部充实责任，是对一般股东出资义务的加强。”因此，前述司法实践中的几种典型误读与资本充实责任体系的法理相违，违反资本充实原则的理解必然错误。反之，发起人责任

| 资本充实责任体系（公司法-资本充实原则） | | | |
|----------------------|----------------|------------------|----------------|
| 责任形式 | 股东出资违约责任 | 发起人资本充实责任 | |
| | | 设立时股东的担保责任 | 差额填补责任（非货币） |
| 股份公司 | 公司法第 83 条第 2 款 | 公司法第 93 条第 1 款 | 公司法第 93 条第 2 款 |
| 有限公司 | 公司法第 28 条第 2 款 | 司法解释三第 13 条第 3 款 | 公司法第 30 条 |

不限于公司设立时点，也不以是否股权转让而改变承担责任的主体和方式，担保责任更不以个人认缴出资额为限，这与股东出资违约本质不同。

（三）在特定事由下突破期限利益，符合《公司法司法解释三》第十三条第二款适用条件的同时也必然符合第三款的适用条件。

《公司法司法解释三》第十三条第三款中的“被告股东”指负有出资义务的股东，从目的解释来看任一发起人对公司资本不足的事实均负有出资义务和资本充实责任；从文义解释来看，“被告股东”涵盖了发起人股东与非发起人股东。被告股东基于发起人或非发起人的不同身份，其承担的股东义务是不同的，作为非发起人股东，其应当对自己的出资义务承担民事责任，而作为发起人股东，其不仅应当承担出资义务而且应对公司设立时其他发起人股东的出资承担担保责任。

依据《公司法司法解释三》第十三条第二款并参照《九民纪要》第6条第（1）项，或依据《企业破产法》第三十五条，请求股东应承担补充赔偿责任或要求股东履行出资义务的，均属于股东出资加速到期的情形。加速到期本质上是公司注册资本的加速到期，而非股东出资义务加速到期，否则难以解释所有股东出资义务均加速到期。加速到期情形下，原告请求作为被告的股东依据《公司法司法解释三》第十三条第二款承担补充赔偿责任，也必然可以依据该解释第十三条第三款请求发起人股东承担连带责任。否则，出资是否到期的基本事实

出现矛盾：依据第十三条第二款认定“被告股东”（包括发起人股东）的出资期限已到，应当出资；而依据第十三条第三款又认定作为“发起人股东”的被告出资期限未到，无须出资。同一股东的股权基于不同的身份而产生两种期限利益，而且两个期限利益相互矛盾。所以，反推可得：当“被告股东”为发起人的情况下，其符合第十三条第二款与第三款的适用条件，应当分别承担出资义务和其他股东出资担保义务。

（四）发起人股东享有设定出资期限的权利，但对股东期限利益的保护，不应损害公司债权人利益。

《公司法》修正案将最低资本制的废除、法定出资期限的取消等举措赋予了公司发起人股东在创设公司时可以自行约定出资期限，享受边投资、边补资的自由，便利了设立公司开展创业的行为，节省了创业、营业的成本。但是，发起人股东享受自由的出资期限利益时，至少要保证公司不沦为其转嫁经营风险的工具，损害与公司从事正常交易的债权人的合法权益。当股东出资期限未届至，公司不能清偿对外债务时，若不允许加速到期或加速到期时发起人不承担其他股东出资的担保责任，必然损害公司债权人利益。全面认缴制后几乎所有新设公司章程都约定了设立时不立即出资，如果将发起人责任限制“在设立时”才承担，则事实上排除了该司法解释的几乎全部适用情形。错误理解认缴制，无异于废止了发起人资本充实责任体系，使公司资本充实原则只能通过要求股东履行出资义务一种方式实现。

这违背了国务院在《注册资本登记制度改革方案》对“实行注册资本认缴登记制并没有改变公司股东承担责任的形式”的政策方针。

（五）在全面认缴制下，发起人在出资期限届满前转让股权的，其他发起人对转让股权对应的出资额承担担保责任。

公司资本充实原则是《公司法》第一条、第三条、第二十八条、第九十三条共同确立的公司法的基本原则，是公司制度成立的基础条件，也是公司独立法人格存在的前提。我们尊重股东期限利益但不能因此就无限制的纵容股东滥用期限利益破坏公司制度。在认缴制下，股东在出资期限到期时（包括约定到期和法定加速到期），发起人必须承担资本充实责任，这是司法解释的立法本意。公司资本制度的功能主要是保护公司、股东、公司债权人的合法利益，并维护交易安全和社会经济秩序的稳定。在法定资本制下，资本充实原则要求公司尽力保持与注册资本额相当的财产，以保证公司债权人能够在包括注册资本在内的公司责任财产范围内受偿。在认缴资本制下，发起人股权一旦发生转让，发起人对于自身转让的股权的出资义务和其他发起人或其他发起人股权转让后的股东的出资义务承担担保责任，即发起人承担“纵向”连带责任。

（六）发起人的资本充实责任不应限缩在公司设立阶段，而应适用于公司成立后当公司注册资本需要充实的任何时间节点。

发起人的资本充实责任不同于股

东出资义务，是《公司法》为了充实公司资本而特别制定的，是对股东出资义务的补充和担保。当股东违反出资义务应承担出资违约责任时，发起人应以资本充实责任承担出资担保责任。其立法目的是从公司制度上确保公司资本充实，维护公司注册资本的稳定性，不影响公司的经营和发展，以落实公司资本充实原则。

按最高院《公司法司法解释三理解与适用》(2016年第二版)P32关于发起人的责任之理解：公司发起人的民事责任体现在：1、公司不能成立时；2、公司设立中；3、公司成立后三个方面。其中第3点是指：发起人在公司成立后所要承担的民事责任，即“资本充实责任”。同时，在P158-159释义指出：“发起人资本充实责任源于资本充实原则，其要求公司存续期间应经常保持与其资本额相当的资产。资本充实责任是公司法为保障公司资本充足，以保护债权人对公司资本的信赖而设置的法定责任。资本充实责任是对公司资本充足性的法定性保护，即使对出资违约责任约定免除，也不影响公司资本充足性。”

因此，发起人身份具有法定性，因身份产生的责任体系同样具有法定性、持续性。发起人转让股权，并不转让或免除其法定的资本充实责任。发起人补足股东认缴而未实缴的投资款，本就是发起人资本充实责任的内容体现，法律上不存在时间期限。“只要存在资本不足的事实即可构成”(见《理解与适用》P219释义)，因执行终本而使出资期限加速到期时，发起人都应该履行其充实公司资本的法定

义务。将发起人责任限制于“在公司设立时”的理解是错误的。

二、公司章程约定的股东出资期限利益不能对抗资本充实原则

发起人股东的出资义务，不随股权转让行为而转让消灭。发起人股东不能把公司变成“债务窟窿”转给受让股东，并最终让外部债权人承担。发起人股东承担连带责任这一法定责任不能通过章程、或合同约定而免除。发起人承担连带责任属于无过错责任，其适用不应附加其他条件。

公司章程或股权转让合同约定的出资期限，均属于股东自行约定，该约定不影响发起人股东对于其他发起人股东认缴出资的担保义务。若其他发起人股东已经股权转让，对于转让股权所对应的出资额，发起人股东依然具有担保义务。

近几年各地对适用《公司法司法解释三》第十三条第三款的裁判意见不统一，主要是因部分判决没有正确理解、区分：股东出资违约责任、发起人资本充实责任，这两套独立、互补的责任体系造成的。部分法院仅在发起人“逃废债”时才适用该司法解释第十三条第三款，还将发起人责任范围限定在其个人认缴出资额以内。部分判决混淆了两种责任体系，以为只要发起人没有逃废债则一概不承担任何责任。分析此类裁判说理的内在法理逻辑是：将逃废债行为认定为对契约精神的破坏，即股东逃废债违反了其在章程承诺的出资义务，而且以逃废债的时间节点认定该时点公司注

册资本应当加速到期。故此类不支持的裁判说理认为：股东(包括发起人)转让股权时因出资期限未到期，则转让时没有出资义务而不存在违约行为，故不承担任何责任，包括作为发起人的责任。由此可见，此类裁判本质上是以“股东出资违约责任”认定责任，而并没有依据“发起人资本充实责任”认定责任。所依据的请求权基础实质上是该司法解释第十三条第二款，而非第三款。事实上，发起人的资本充实责任不同于股东的出资义务。股东出资是合同性质，未履行出资义务是对违反章程的违约行为，故应以其在章程承诺的出资额为限；而发起人之间是合伙人性质的，其补缴、充实资本是履行担保义务的行为，故不仅以本人出资额为限，而以公司全部的未实缴出资额为责任范围。立法者在《公司法》及其司法解释中专门设置了股东出资违约的补充赔偿责任和发起人资本充实的连带责任，两套责任体系，目的就是让两者相互补充，共同维系公司资本充实原则。两套责任体系缺一不可，不可混淆。

三、从最高院判例看司法审判实践裁判主旨：公司在具备破产等加速到期原因时，发起人股东应承担资本充实义务。

最高院在(2016)最高法民再205号《民事判决书》在本院认为部分说理：“由于公司增加注册资本是扩张经营规模、增加责任能力的行为，与公司设立时的初始出资并没有区别，公司股东有增加出资瑕疵的，应承担与公司设立时的出资瑕疵相同的责任。原

审据此认定，十堰市政公司、王洪玉、乔燕敏、侯世明、王兆学、时金龙、焦丽、王崇书，是千龙公司设立时的股东，也是2003年12月25日千龙公司申请增加注册资本时的股东，更是2004年3月31日千龙公司与机电公司签订《联合开发合同》时的股东，判决其对王洪玉、刘喜洲出资瑕疵对外承担连带责任，适用法律并无不当。”

该案参考意义在于，公司发起人增资之出资额尚可类比发起人设立时出资额而适用《公司法司法解释三》第十三条第三款承担连带责任。

论证与结论

公司制得以在注册资本认缴制下良性运行，是市场参与者信赖公司发起人在设立公司的章程中所做的认缴出资承诺。发起人股东即使转让了股权，也仍负有对公司资本充实的兜底

担保义务，是基于其最初的认缴承诺。这是发起人必须承担担保责任的核心法理，也是发起人对公司和债权人的郑重承诺义务。若无此信赖基础，公司每一笔交易都处于不确定中，不利于交易安全的保护。司法实践若不落实发起人资本充实责任，认为设立时无需负责且只要转让了股权就可以概不负责，发起人对公司的认缴出资承诺就是一纸空文。长此以往，“破产”的就不仅是一家家公司，而是以公司制为核心的市场交易互信基础。这绝非公司法及其司法解释体系专门制定该条款的立法目的和立法初衷。因此，债权人请求发起人履行自己所做出的认缴出资的担保性承诺，应得到法律的支持。

《公司法》及其司法解释的适用应符合公司法的基本原则，股东享有出资期限利益不应违反和损害公司资

本充实原则，当公司资本无法维持时，发起人股东必须对其他发起人的出资义务承担“横向”连带责任；发起人股东对受让股权的现股东的出资义务承担“纵向”连带责任，符合最高院理解适用意见和判例说理意见，体现的立法本意。[7](#)

附：

1、《公司法司法解释三理解与适用》第1条、第13条；

2、国务院网站刊登的工商总局对《注册资本登记制度改革方案》解读一；

3、最高院官网发布的都2020年全国法院十大商事案例之二；

4、最高院对增资股东类比发起人对认缴增资的注册资本部分负责资本充实责任的二个判例^①（2013）民申字第1504号、^②（2016）最高法民再205号。

作者简介



熊志虬，上海财经大学毕业，专职律师。曾任职于多家证券公司，在企业投融资挂牌上市积累了丰富的项目经验。2020年入职上海星秀律师事务所执业至今，主要执业领域为公司法诉讼业务及上市公司非诉业务，在股东损害公司债权人利益责任纠纷等涉及公司的侵权类案件具备专业优势，其代理词的观点曾经被某中级法院作为本院认为部分论述要旨。



郭强，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，上海星秀律师事务所律师、主任，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。



中国商帮峰会

中国 · China



扫码查看历届峰会

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，倡导中国商人和谐健康发展理念，在继承中发扬中国商人诚信创业、实业报国的精神。

此后，一个以浙商研究会牵头，非紧密但和谐合作的商帮联盟——“商帮峰会组委会”作为召集者，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。

2023

浙商（秋季）论坛

《强信心、稳预期—— 推进经济复苏，浙商在行动》

主办单位：浙江省浙商研究会

承办单位：浙商研究会BOSS智库

支持单位：浙江省物联网产业协会

杭州市杭商研究会

澎湃新闻网

杭州网等