

一个商人群体的思想与视线

# 浙商研究与资讯

2024年第1期（总第90期） BUSINESSMAN SEMINAR ZHEJIANG



“数智浙商”  
扫码关注

P42>

## 姜爱芹的茶叶经

杭州龙冠实业有限公司总经理  
浙江省浙商研究会副会长

P18>两会上的浙商：聚焦民营经济发展 建言新质生产力

P22>优化营商环境以促进区域经济高质量发展

P28>浙商是很团结的群体

P31>宗庆后祭：企业家、首富、“平民”及其真实的人生

P56>春意萌动 生机重现——简析A股市场的龙年景象

 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。

# 春风劲扫千山雪

◎文 / 徐王婴

“一树春风千万枝。”

江南三月，正是“樱桃梨次第开”的美好时节。

3月27日上午，北京。国新办举行的“推动高质量发展”系列主题新闻发布会浙江专场，洋溢着阵阵春的讯息。

2023年，浙江省生产总值82553亿元、增长6%，以占全国1.1%的土地、4.7%的人口，创造了全国6.5%的生产总值；一般公共预算收入8600亿、增长7%，总量居全国第3位。

面对复杂多变的国内外形势，浙江顶住压力创下来之不易的成绩，诚然可喜可贺。然而，2024年中国经济仍面对诸多挑战：全球经济将延续疲软态势，外部形势依然复杂严峻；经济发展中重点领域风险仍须关注；微观主体对当下经济的信心仍嫌不足……在此背景下，浙江经济何以“勇当先行者、谱写新篇章”？

笔者以为，浙江经济有着自己独特的“种子”和“土壤”。如能加上和煦的“春风”，得“天时”之利，必定姹紫嫣红。

先看“种子”。有数字显示：全省市场经营主体达1040万户，相当于平均每6.5个浙江人，就有1个老板。换句话说，成千上万的浙商，就是市场经济中最具活力的“种子”。

另有数字为证：截至2023年底，民营经济创造了浙江67.2%的生产总值、71.7%的税收、80.2%的进出口、87.5%的就业、96.9%的市场经营主体；民营企业500强数量连续25年居全国首位。

再看浙江经济的“土壤”。浙江是改革开放的先行地、中国民营经济的重要发祥地。或者说，是最适合民营经济生长的沃土。在“八八战略”指引下，一直着力打造市场化、法治化、国际化的一流营商环境。比如，先后出台了《浙江省促进中小微企业发展条例》、《浙江省优化营商环境条例》等条例；开展涉营商环境法规制度“立改废释”等工作；浙江民营经济高质量发展32条等政策中都有不

少实实在在的新举措。浙江还着力探索体制机制深层次创新路径，在深化改革、扩大开放上续写新篇章。努力为企业发展创造稳定、公平、透明、可预期的环境……

随着时代变迁，好品种也需再优化“改良”。因为浙江也依然存在这样的现象：那就是：老旧产能过剩，科技创新引领和支撑的新质生产力还跟不上。

当然，许多浙商已经走在推进创新驱动，发展新质生产力的康庄大道上。2023年浙江全社会研发投入强度达3.15%，区域创新能力居全国第4位；数字经济核心产业制造业、高新技术产业、战略性新兴产业增加值分别增长8.3%、7%和6.3%，规上工业企业数字化改造覆盖率达75%以上。


“我们在市场经营一线中深刻体会到，在世界经济舞台竞争中，科技是硬实力。发展新质生产力，科技是核心，人才是决定因素。我们浙江‘新春第一会’提出，抓‘三支队伍’建设，抓在关键点上。”全国两会期间，传化集团董事长徐冠巨对媒体记者如是说。

正泰集团董事长南存辉、贝达药业董事长丁列明、三花智控董事长张亚波等浙商，都通过科技、人才、数字化等提升企业，书写了浙商转型升级（或称“品种优化”）的案例，展示了浙商发展新质生产力的风采。

诚如浙江省政府领导所表示：“营商环境没有最好，只有更好”。浙商企业的创新能力，也“没有最强，只有更强”。因为浙商，不仅拥有创业的“四千精神”，更有善于学习、勇于试错、敢为人先的创新精神。

正是在此基础上，浙江描绘了新的蓝图：打造“315”科技创新体系，“415X”先进制造业集群，力争到2027年，“415X”先进制造业集群规上企业营业收入突破12万亿元，制造业增加值占GDP的比重稳定在1/3左右……

正所谓“春风如贵客，一到便繁华。”

新时期，新发展格局，新质生产力……已然春风花满天！



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：杭州市文三路 388 号  
 钱江科技大厦 1418 室  
 邮编：310021  
 编辑部电话：0571-85861356  
 办公室电话：0571-85861356  
 会员部电话：0571-85861359  
 传真：0571-85861359  
 网址：<http://www.zjsr.cn>  
 Email：[zsyjh@126.com](mailto:zsyjh@126.com)  
 印刷单位：浙江武义明招印业有限公司  
 印刷日期：2024 年 3 月 31 日  
 印刷份数：2000 份  
 编印周期：每季编印  
 发送对象：浙商研究会会员

## ▲ 49 以创新与变革激发新动能——2023 浙商（冬季）论坛聚焦浙商新使命

### 热点聚焦 FOCUS

18 两会上的浙商：聚焦民营经济发展 建言新质生产力

### BOSS 智库 THINK TANK

22 优化营商环境以促进区域经济高质量发展 / 刘亭  
 25 以“稳、进、立”把握高质量发展主动权 / 兰建平  
 28 浙商是很团结的群体 / 杨轶清

### 致敬浙商 SALUTE

31 宗庆后祭：企业家、首富、“平民”及其真实的人生 / 胡宏伟  
 36 宗庆后是改革开放最好的亲历者、见证者 / 杨轶清  
 38 精神永续，是我们纪念宗庆后的最好方式 / 袁华明  
 39 宗庆后辞世的哀荣 / 刘亭

### 封面人物 MEMBERS

42 姜爱芹的茶叶经 / 刘伟华

### 活动 ACTIVITIES

52 龙年新春“第一会”聚焦数字化转型  
 52 “浙商看浙商”走进“GE”看科技引领数字化转型  
 53 浙商研究会赴字节跳动学习考察

### 党建园地 PARTY

54 华立参加未来科技城两新党组织书记“红色沙龙”



18



22



25



28



53

### 党建园地 PARTY

- 54 千年舟与浙农林大化材学院开展党建共建活动
- 55 “两会”精神学习暨均瑶集团主题教育会召开
- 55 上上德盛集团党支部赴温州开展主题党日活动

### 资本看台 CAPITAL

- 56 春意萌动 生机重现  
——简析 A 股市场的龙年景象 / 萧树

### 会员风采 MEMBERS

- 60 王水福：工匠 + 创新 + 精益，百年西子不是梦
- 62 陈昂：做园区，光靠产业运营？根本不够
- 64 践行绿色理念 千年舟推动环保家居产业发展
- 66 正泰助力内蒙古建设首个数字化全网智慧感知台区
- 68 花园村，“村域小城市”三年间
- 70 大隐健康集团：大隐不隐 善显于世
- 72 “御”牌龙井：打开电商新渠道 老字号焕发新生机

### 青云说 FUTURE VOICE

- 75 李建华：丝绸之路新智慧，“数实融合”做百年老店

### 总裁论道 TALK

- 78 徐冠巨：浙商“由大到强”靠什么？
- 79 汪力成：明方向、练内功、抓机遇
- 80 田宁：企业家在培养人才时需承担多个角色
- 81 宁高宁：所谓董事长，主要任务就是“求人”

### 经济圆桌 DIALOGUE

- 82 扩大消费的重点应放在发展型消费

### 学者视点 VIEWPOINT

- 86 确立以民营经济为主体的经济运行体制  
——浙江走向共同富裕的范式及其启示（下）/ 钱甌飞

### 商业史钩沉 HISTOTY

- 90 “天涯贾客”出龙游 / 衢轩

### 开红说法 LAW

- 92 浅析刑法修正案（十二）施行后三类民营企业工作人员背信犯罪的刑事司法认定 / 高振华

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。



### 5000 亿元

据测算，2023 年我国低空经济规模超 5000 亿元，2030 年有望达到 2 万亿元。

### 72 亿人次

2024 年春运全社会跨区域人员流动量达 72.04 亿人次，同比增长 10.6%，创历史同期新高。

### 9.5 万元

国家统计局发布 2023 年全国居民收入五档划分，高收入组全年人均可支配收入超 9.5 万元。

### 140 亿美元

根据 TechInsights 传感器半导体频道的最新研究，智能手机图像传感器市场规模在 2023 年略有增长，总收入超过 140 亿美元。

### 4 成

《2024 女性人才数据洞察报告》显示，2019 年 -2023 年男女薪资差距逐步收窄，北京、上海、深圳年薪 20 万以上的女性人才超 4 成。

### 248.75 亿元

报告显示，2024 年 2 月份，中国游戏市场实现了 248.75 亿元的收入，环比增长 2.17%，同比增长 15.12%。

### 26 台

作为全球为数不多拥有自主完整核工业产业链的国家，我国内地现有在运核电机组 55 台，居全球第三；在建核电机组 26 台，保持全球第一。

### 200 亿美元

美国商务部 3 月 20 日宣布，将根据美国《芯片与科学法案》向英特尔提供至多 85 亿美元直接资金和最高 110 亿美元贷款，支持后者在美国多州的半导体项目。

### 2 亿港币

3 月 20 日，哪吒汽车与香港政府签署协议。按照协议，香港政府将为哪吒汽车提供 2 亿港币补贴，并协助基石轮投资 2 亿美元。

### 1 亿台

据市场调查机构 Canalsys 近日发布的最新报告，预估 2025 年全球 AI PC 出货量超过 1 亿台，占 PC 出货总量的 40%。

### 30 倍

英伟达官宣全球最强 AI 芯片：GB200 超级芯片可以为大语言模型（LLM）推理负载提供 30 倍的性能提升，并将成本和能耗降低高达 25 倍。

### 41.75 亿元

恒大地产 3 月 18 日公告称，收到证监会行政处罚及市场禁入事先告知书，证监会拟对许家印等采取终身证券市场禁入措施，拟对恒大地产处以罚款 41.75 亿元。

### 1270 万欧元

奔驰近日发布的一份年度公司报告显示，梅赛德斯 - 奔驰首席执行官康林松去年共获得包括养老金在内共计 1270 万欧元的年收入，相比前一年大幅增长了 80%。



## 趋势



### 银发经济催生新领域新赛道

我国目前有近3亿老年人，据统计，2023年老年用品市场的规模达到了5万亿元。记者从国新办举行的《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》国务院政策例行吹风会上了解到，银发经济涉及面广、产业链长、业态多元，涵盖一二三产业。随着我国经济社会发展水平不断提升，以“60后”为代表的“新老年群体”推动着需求结构从生存型向发展型转变，孕育着新机遇，也必将催生新领域和新赛道。《意见》从老年人自身需要的老年用品、智慧健康养老产品和康复辅助器具，到抗衰老、养老金融和老年旅游等高品质服务，再到全社会适老化改造，重点谋划了七大潜力产业。

### 七部门：布局六大未来产业赛道

工信部等七部门公布《关于推动未来产业创新发展的实施意见》，前瞻布局了未来制造、未来信息、未来材料、未来能源、未来空间和未来健康六大赛道，皆瞄准未来产业方向。具体来看，未来制造将推动工业互联网、工业元宇宙等发展；未来信息将加速类脑智能、大模型等深度赋能；未来材料将加快超导材料等前沿新材料创新应用；未来能源主要聚焦核能、核聚变、氢能、生物质能等重点领域；未来空间重点研制载人航天、探月探火、卫星导航、临空无人系统等高端装备；未来健康将推动6G、元宇宙、人工智能等技术赋能新型医疗服务。未来产业崛起也将诞生一批人形机器人、超高速列车、下一代大飞机等标志性产品，

并不断实现核心技术的突破。

### 中国微短剧市场规模将突破1000亿

近年来，微短剧在各大平台迅速走红。数据显示，2023年，抖音上播放量破亿的微短剧达500部；快手微短剧日均活跃用户数量达2.7亿。有报告显示，2023年中国微短剧市场规模已攀升至373.9亿元，预计到2027年，中国微短剧市场规模将突破1000亿元大关。微短剧相比电视剧和电影，具备投资低、回本快、性价比高的特点，吸引了不少影视公司参与，各大互联网播出平台也不满足仅仅赚取广告费，开始纷纷下场投资拍摄精品微短剧。

### 新型储能产业优势明显前景广阔

今年的《政府工作报告》提出，发展新型储能。新型储能是指除抽水蓄能以外的新型储能技术，包括电化学储能、压缩空气储能、飞轮储能、储热、储冷、储氢等技术。在新形势下，加速新型储能产业布局面临重大机遇。近年来，我国新能源保持高速度发展、高比例利用、高质量消纳的良好态势。随着新能源发电量占比不断提升，电力系统对新型储能需求越发强烈。新型储能作为新型能源体系建设的关键一环，其在促进新能源开发消纳和电力系统安全稳定运行等方面的作用逐步显现。“十四五”时期是新型储能发展的重要战略机遇期。我国在锂离子电池、压缩空气储能等技术方面已达到世界领先水平，面向世界能源科技竞争，支撑绿色低碳科技创新，加快新型储能技术创新体系建设时间紧迫。

### 农村电商发展迎来新机遇

农村电商发展再获政策支持，迎来新机遇。商务部等9部门近日联合印发《关于推动农村电商高质量发展的实施意见》，从6个方面着手提出14条具体政策举措，目标用5年时间，基本建成设施完善、主体活跃、流通顺畅、服务高效的农村电商服务体系，在全国培育100个左右农村电商“领跑县”，培育10000名左右农村电商带头人。



### 林毅夫：当前经济增长仍离不开投资拉动

全国政协经济委员会副主任林毅夫接受记者采访时表示，在经济低迷时，消费对经济增长的拉动作用相对有限，实现经济长期可持续增长仍有赖较高的投资增长。要让投资有效地拉动经济增长，应该把资金投向技术创新、产业升级等方面，以此来提高生产力水平。

### 倪虹：对严重资不抵债的房企，该破产破产

住房和城乡建设部部长倪虹在十四届全国人大二次会议记者会上答问时表示，对于严重资不抵债、失去经营能力的房企，要按照法治化、市场化原则，该破产破产、该重组重组；对于损害群众利益行为，依法坚决予以查处，让他们付出应有代价。

### 黄仁勋：5年内人工智能或可通过人类测试

英伟达 CEO 黄仁勋近日在斯坦福大学举行的一个经济论坛上表示，按照某些定义，通用人工智能可能会在五年内出现。“如果我给人工智能……你能想象到的所有测试，把它放在计算机科学行业面前，”黄仁勋说，“我猜五年后，我们会在每项测试中都取得好成绩。”

### 李彦宏：“程序员”职业将不复存在，未来编程语言只会剩下英文和中文

3月9日央视的《对话》开年说节目上，百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏表示，以后不会存在“程序员”这种职业了，因为只要会说话，所有人都能具备程序员的能力。“未来的编程语言只会剩下两种，一种叫做英文，一种叫做中文。”李彦宏说道。

### 王传福：新能源汽车市场空间还很大，但行业已进入惨烈的淘汰赛阶段

比亚迪董事长王传福在汽车百人会论坛(2024)上表示，

新能源汽车行业走到今天，喜忧参半。喜的是新能源汽车市场空间还很大。今年国内新能源乘用车将有超过200万台增量；同时，新能源汽车出口提速也会形成较大增幅。忧的是市场竞争日益激烈，行业已进入惨烈的淘汰赛阶段。

### 董明珠：我一年拿几百万，愿意多承担一点税

格力电器董事长兼总裁董明珠近日在接受媒体采访时表示，“我一年拿几百万，愿意多承担一点税，普通工薪阶层要把他们收入提高，让他们有一种幸福感。”此前，董明珠表示，自己真的不差钱，但要解决的问题是培养更多的年轻人，让年轻人能够施展才华。

### 发改委：不要低估我们解决问题的决心

国家发展改革委民营经济发展局局长魏东近日在温州召开的促进民营经济发展壮大现场会上表示，与民营企业常态化沟通交流并协调解决问题，既是民营经济发展局的重要工作，也是回应广大民营企业家的期盼，“不要低估我们解决问题的决心。”

### 于东来：胖东来保洁员最高年薪将能拿到50万

在近日举行的2024联东来总裁班课程中，胖东来创始人于东来称，胖东来今年又开始推行岗位级别认证，基础员工即便是保洁员，专业能力只要达到一定级别了，也可以拿到年薪30万甚至50万。每一个岗位都能有更好的上升通道。

### 雷军：如果不干就落伍了，小米最恨品牌溢价

小米创始人雷军在接受采访时被问到为什么造车，他表示：智能电动汽车，原来成了汽车工业和消费电子的融合。如果你不干，你就落伍了。今天智能手机肯定不是最尖端的科技了，尖端的科技已经变成了智能电动汽车，它在风口上。品牌溢价是在小米最恨的一个词。





### 宗馥莉：我会接好父亲递出的接力棒

“我既是一名在行业摸索了20年的‘老兵’，也是接过企业经营接力棒的‘新将’。”3月6日，宗庆后之女、娃哈哈集团总经理宗馥莉以副会长身份出席中国饮料工业协会年会并发表演讲。她表示，饮料行业已迎来全民健康化时代，以科技创新、生物工程技术赋能行业“健康化”已经成为满足消费者需求的必由之路。“尽管时代在变、生态在变、赛道在变，但娃哈哈与消费者沟通、为消费者创造价值的品牌初心不变。”宗馥莉表示，会接好父亲递出的接力棒，坚持信念与理想，将品牌和企业传承下去。天眼查 App 显示，近年来宗馥莉已陆续担任娃哈哈集团多家下属企业高管，娃哈哈电子商务公司法人等。



### 张杰：在香港卖茶叶蛋和小吃起家，捐助家乡教育 40 余年

2月18日，全国道德模范提名奖、浙江省爱乡楷模、知名港胞张杰先生因心脏病突发在香港去世，享年96岁。1928年，张杰出生于上虞梁湖镇华光村，小学尚未毕业就外出谋生，后辗转来到香港谋生。1978年，他在九龙一带的街上租了一不足6平方米的楼道口，开起了零售铺，做起卖蟹、粽子、茶叶蛋的小本生意。从1979年起，他倾尽积蓄，铢积寸累为家乡兴学。40多年来，共捐资1500余万元，建造了18幢张杰教学楼，32间教室和宿舍楼、图书馆，并设立200多万元的教育基金资助困难学生，受惠学生达2万多名。



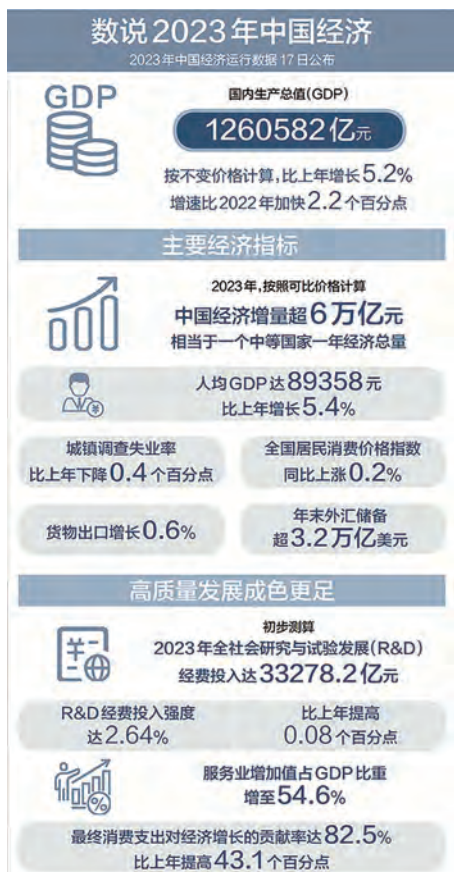
### 王来春：蝉联福布斯中国杰出商界女性榜首

3月7日，福布斯中国发布2024杰出商界女性100，立讯精密创始人、董事长、总经理王来春继2022年和2023年两次荣登榜首后，再次登顶。现年57岁的王来春曾是富士康工厂流水线上的一名工人，她白手起家，把一家从事低端制造的小代工厂做成世界500强企业。她创办的立讯精密最早是为富士康代工生产连接器的代工厂，如今已经成为苹果三大供应商之一，中国主流手机厂商基本都是它的客户。除消费电子业务之外，立讯精密的业务范围还包括通信产品、汽车、医疗等领域，是毫无争议的中国精密制造业的龙头企业。



### 裘霁宛：浙大学霸 52 岁拿下“自身免疫第一股”

3月20日，专注于自身免疫及过敏性疾病生物疗法的生物医药企业荃信生物在香港联合交易所主板上市，成为港交所“自身免疫第一股”。其创始人裘霁宛是一名创业“三级跳”的浙大学霸，也是自免这一千亿超级赛道上的“孤勇者”。裘霁宛是绍兴人，从小就爱搞小研究，中高考都是全县第一。从复旦大学遗传学和基因工程专业毕业后，又取得浙江大学工商管理学硕士学位，裘霁宛进入生物制药行业，先后创立泰康生物和荃信生物，让他收获了丰厚的财富，并曾获浙江省科学技术三等奖、杭州市科技进步二等奖。



### 前2个月国民经济持续回升向好

国家统计局新闻发言人、国民经济综合统计司司长刘爱华在国新办新闻发布会上介绍,1至2月份,我国宏观组合政策效应持续释放,生产需求稳中有升,就业物价总体稳定,发展质量不断改善,经济运行延续回升向好态势,起步平稳。

### 50城二手房成交回升

近日,贝壳研究院披露其监测的50座城市二手房市场成交情况。随着房贷利率下调等政策释放,购房门槛降低,刚需入市占比持续上升,释放良好信号。研究人员认为,二手房市场以价换量,上半年市场规模能够保持稳步增长,对新房和土地市场起到积极的带动作用。

### 七部门发文推动制造业绿色转型

工信部等七部门发布《关于加快推动制造业绿色化发展指导意见》,提出到2030年将进一步健全绿色低碳标准体系。下一步,我国在绿色低碳领域将培育形成若干具有国际竞争力的先进制造业集群。在产业链关键环节打造一批制造业单项冠军企业,培育一批专精特新“小巨人”企业,不断推动工业互联网、大数据、人工智能、5G等新兴技术与绿色低碳产业深度融合。

### 从发行上市全链条各环节加强监管

围绕加快建设安全、规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场,切实回应市场关切,3月15日,中国证监会发布《关于严把发行上市准入关从源头上提高上市公司质量的意见(试行)》《关于加强上市公司监管的意见(试行)》等四项文件,涉及发行上市准入、上市公司监管、机构监管、证监会系统自身建设,突出“强本强基”和“严监严管”。

### 全面取消制造业领域外资准入限制措施

国务院办公厅近日印发《扎实推进高水平对外开放更大力度吸引和利用外资行动方案》提出,合理缩减外商投资准入负面清单。健全外商投资准入前国民待遇加负面清单管理制度,全面取消制造业领域外资准入限制措施,持续推进电信、医疗等领域扩大开放。开展放宽科技创新领域外商投资准入试点。

### 中国对瑞士等6国试行免签

外交部近日发布:为进一步促进中外人员往来,中方决定扩大免签国家范围,对瑞士、爱尔兰、匈牙利、奥地利、比利时、卢森堡6个国家持普通护照人员试行免签政策。2024年3月14日至11月30日期间,上述国家持普通护照人员来华经商、旅游观光、探亲访友和过境不超过15天,可免签入境。上述国家不符合免签条件人员仍需在入境前办妥来华签证。



当地时间2月26日至3月2日，世界贸易组织第十三届部长级会议在阿联酋首都阿布扎比举行。经过密集磋商，此次会议达成“1+10”务实成果。世贸组织成员通过了《阿布扎比部长宣言》，承诺加强多边贸易体制，继续推进世贸组织改革。

### 世行：全球数字化转型不断加

世界银行集团近期发布的《2023年数字化进展与趋势报告》显示，全球数字化转型不断加速，2018年至2022年全球新增互联网用户15亿，中等收入国家的用户增长尤为明显。报告认为，数字化在沟通交流、信息获取、商业活动及与环境互动等多个方面对全球产生深远影响，为构建一个更加包容、有韧性和可持续的世界奠定了基础。

### 欧洲议会通过人工智能监管法案

当地时间3月13日，欧洲议会通过欧盟《人工智能法案》，这标志着欧盟扫清了立法监管人工智能的最后障碍。据悉，该法案将在走完所有审批程序后在欧盟公报上予以公布并于20天后生效。法案中的相关条款将分阶段实施。

### 普京提出未来六年经济发展目标

俄罗斯总统普京近日发表国情咨文，提出未来六年俄罗斯经济发展的一系列目标。到2030年，俄罗斯高技术产

品和服务在本国市场所占份额应增加50%，非原料、非能源产品出口至少增加三分之二，俄罗斯进口占GDP比重应降至17%，重点领域投资额增长70%，至少再新建100个科技园区，并在人工智能领域实现自给自足。

### 欧洲央行维持关键利率不变

欧洲中央银行3月7日召开货币政策会议，决定继续维持三大关键利率不变。即再融资利率、边际借贷利率和存款机制利率将分别维持在4.50%、4.75%和4.00%不变。公告指出，欧元区关键利率在足够长的时间内保持不变，将有助于实现2%的中期通胀目标。

### 日本央行17年来首次加息

3月19日，日本央行宣布上调政策利率，将政策利率从负0.1%提高到0至0.1%范围内，持续多年的负利率政策宣告终结。这是日本央行自2007年以来，时隔17年首次加息。此举标志着日本维持了约11年的超宽松货币政策开始走向正常化。

### IMF启动下任领导人遴选程序

国际货币基金组织(IMF)3月13日正式启动下任领导人遴选程序。外界普遍认为，现任总裁克里斯塔利娜·格奥尔基耶娃有望获得第二个五年任期。现年70岁的格奥尔基耶娃自2019年以来一直执掌这家总部位于美国首都华盛顿的国际金融机构。

### 主要产油国继续减产

石油输出国组织(欧佩克)秘书处近日发表声明说，多个欧佩克和非欧佩克产油国决定把今年第一季度日均220万桶的自愿减产措施延长至6月底，以维护国际石油市场的稳定与平衡。今年第二季度后，相关“欧佩克+”成员将视市场情况逐步削减自愿减产力度，以维护石油市场稳定。



2月28日，贵州省委书记徐麟，省委副书记、省长李炳军在贵阳会见上海市浙江商会企业考察团一行。徐麟、李炳军与参会企业家一一握手，向考察团一行表示热烈欢迎，感谢大家对贵州发展的关心支持，希望各位企业家多到贵州考察，找准结合点加大投资布局力度，实现共赢发展。贵州将为广大企业在黔发展提供优质服务和保障。上海市浙江商会会长、均瑶集团董事长王均金等企业家代表先后发言，表示将更好把自身所长和贵州所需结合起来，进一步加大投资力度、拓展业务领域，在大数据、新能源、文化旅游等方面深化务实合作。



美国江浙工商总会2月16日在纽约皇后区法拉盛举办新春晚会暨第18届理事会成员就职典礼。纽约市市长亚当斯、国会议员孟昭文、中国驻纽约总领馆领侨处副主任殷民俊等近千人的出席。亚当斯在致辞中盛赞总商会在社区中发挥的重要作用，自己很高兴和各位老朋友一起见证新旧会长的交接仪式。孟昭文为浙江总商会颁发了嘉奖状，并表示将继续努力推进让农历新年成为国家假日。殷民俊对江浙工商总会一向帮助乡亲、回馈社区和促进中美关系做出的杰出贡献表示赞赏，并期待未来总商会能做出更大贡献。



1月6日，北京浙江企业商会第六届第三次会员大会在北京举行。北京浙江企业商会会长、圆通速递董事局主席喻渭蛟在发言中鼓励在京浙商不断学习、拓宽视野、迈开脚步，积极响应国家发展战略，参与“一带一路”建设，投身京津冀协同发展、长三角区域一体化发展等重大战略。与会浙商听取了全国政协常委、经济委员会副主任马建堂对中央经济工作会议精神的解读，并与联合国前副秘书长沙祖康共同探讨浙商如何更好走出去。会上，北京浙江企业商会获颁浙江省工商联颁发的“品牌商会”荣誉称号。这是商会连续三年获此殊荣。



3月10日，台州市委书记李跃旗率队走访武汉市台州商会，并与商会代表开展座谈交流，畅叙乡情、共谋发展。他勉励广大在外台商坚定信心、坚守实业，与家乡同频共振、携手并进，为推进中国式现代化台州实践贡献更多力量。座谈会上，武汉市台州商会会长王道春等企业家踊跃发言，谈收获、谈愿景，也话乡音、叙乡情。大家表示，回报桑梓、回归家乡是在外台商最大的心愿。商会将更好地发挥优势，进一步搭建聚智、聚商的多维平台，推动整合优质资源回归台州，为家乡建设贡献更多力量。



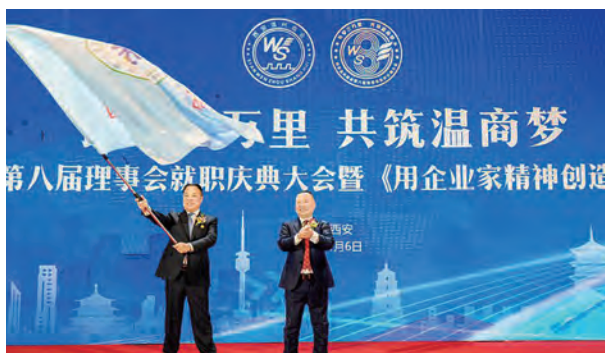
1月26日,湖北省浙江企业联合会(总商会)走进中国银行湖北省分行,联合举办2024新春银企联谊会。中国银行湖北省分行行长俞群出席会议并致辞,表示湖北省浙江企业联合会(总商会)作为湖北中行的重要合作伙伴,湖北中行将为商会会员单位提供更好的金融服务。湖北省浙江企业联合会(总商会)会长诸葛文达代表商会向湖北中行长期以来的关心支持表示感谢,并介绍了商会相关情况。他表示,将进一步加强浙商与湖北中行的全面业务合作,持续加大政银企常态化对接力度,实现银企携手共荣,共创发展新局面。



2月27日至28日,山东省浙江商会新春杭州考察交流活动举行。会长杜利峰带领商会一行到浙商博物馆参观学习,到现代联合集团山海共富农优产品展销窗口、颐高集团考察交流。胡小军、郑朝国、黄圣权、来廷龙、郑海萍、翁国明、谢静波等50多人参加活动。本次新春交流会既展现了大家参观学习后的体会与感想,又交流了2024年的发展机遇。大家表示,在新的一年里,将同心同德、和衷共济地做好各方面工作,在进一步做好自身企业发展的同时,还要共同建设好商会这个大家共同的平台,交上一份满意的答卷。



3月9日,以“新平台 新起点 新使命”为主题的上海市义乌商会第一届第一次会员大会暨成立大会在上海虹桥举行。六百余名在上海创业和工作、生活的义乌籍乡贤齐聚一堂,共庆上海义乌商会正式成立。大会通过选举,组建了第一届大会理事会和监事会,上海腾骏投资有限公司董事长王旭阳当选为上海市义乌商会的首任会长。义乌市委常委、统战部长贾以鸣对上海义乌商会成立和首任商会领导班子表示祝贺,希望商会搭平台强服务,争当标杆商会“建设者”、创新创业“弄潮儿”和造福桑梓“热心人”,进一步擦亮义商品牌。



1月6日,以“长安三万里,共筑温商梦”为主题的西安温州商会第八届理事会就职庆典大会举行。现场,第七届会长吴联配将会旗交到新任会长郑贤桂的手中,西安温州商会分别与长安银行、温州银行签订战略合作协议,西安市关工委向商会授予“西安温州商会关心下一代工作委员会”牌匾,著名经济学家张维迎围绕《用企业家精神创造未来》主题作了精彩的主旨演讲。西安温州商会第八届会长郑贤桂表示,一定会握好手中的接力棒,传承好温商历久弥新的精神财富,全方位做好商会工作,为西温两地经济高质量发展贡献温商力量。



1月12日，江苏省浙江商会四届二次会员代表大会暨新形势下浙商高质量发展研讨会在海安市举行。江苏省工商联党组成员、副主席熊杰，浙江省工商联党组成员、秘书长宋立等领导出席研讨会并讲话。江苏省浙江商会会长、江苏浙商联盟主席徐秀贤在会上讲话。会上举行了江苏浙商学院揭牌仪式，江苏浙商数字经济联盟（海安）基地在本次会上正式启动。南京大学商学院名誉院长、行知书院院长、博士生导师赵曙明作《数智时代企业人力资源管理实践新思考》主题演讲。当日下午还举行了江苏省浙江商会四届二次会员代表大会。



3月12日，陕西省浙江商会会长林贤乐，党委书记吴宁锋带领商会秘书处走访团体会员西安温州商会。西安温州商会会长郑贤桂等陪同走访并参加座谈会。座谈中，与会人员分别对商会建设发展提出了意见和建议。双方就加强合作、共谋发展、实现双赢达成一系列共识。郑贤桂表示，将发扬浙商精神，自强不息，期待在今后的工作和浙江商会多交流、多学习，不断加强两会之间的合作。林贤乐希望在今后的商会建设和创新服务中，双方加强紧密联系，保持密切沟通，把桥梁纽带作用发挥到极致，共同将浙江商会和浙商企业发展壮大。



3月15日，安徽全省工商联所属商会党建工作部署会议在合肥召开。会议以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻落实党的二十大精神，认真落实全省创建一流营商环境暨推进民营经济高质量发展大会精神，表扬先进典型，进行经验交流。会上，六安浙江商会被评为全省工商联所属商会“六好”党建工作示范点。六安浙江商会将不断提高政治站位、勇于担当、开拓创新，主动肩负起主体责任，增强做好商会党建工作的自觉性，努力提高商会党建工作质量，为促进“两个健康”和现代化美好安徽建设贡献力量。

### 山西省浙江商会荣获全国“四好”商会

近日，全国工商联办公厅下发了《关于认定2023年度全国“四好”商会的通报》，山西省浙江商会被认定为2023年全国“四好”商会。这是该会继2017—2018年，2019—2020年，2021—2022年度被认定为全国“四好”商会之后，再获此殊荣。

近年来，山西省浙江商会在会长黄志强的带领下，在商会班子成员和广大会员的共同努力下，始终坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，认真贯彻落实晋浙两省省委统战部、省工商联、省民政厅的指示要求，紧紧围绕全国“四好”商会建设标准，在强化政治引领、服务会员发展、规范商会建设、凝聚商会力量、提升商会形象、彰显浙商担当，谱写了新时代商会新篇章。

新的一年，山西省浙江商会将全面贯彻落实党的二十大精神 and 山西省两会精神，以全新的姿态，开启新征程，体现新作为，做出新贡献，努力打造新时代全国品牌示范商会。



3月8日下午,由江苏省浙江商会主办,商会党组织共建单位南京市秦淮区红花街道商会协办,兴业银行南京分行承办的“美好三月 花漾浙商”庆祝国际妇女节主题联谊活动在南京举行。商会常务副会长、金融专委会主任王琴对各位女企业家的到来致以热烈欢迎,并转达了徐秀贤会长对女同胞们的节日问候。女企业家们介绍了各自企业的发展情况,分享了工作经验和生活体会,畅叙交流,其乐融融。活动期间,女企业家们还举行了攒蛋友谊赛,体验了插花艺术,参观了兴业银行南京分行,现场氛围热烈和谐。

### 陕西省浙江商会蝉联全国“四好”商会

近日,中华全国工商业联合会印发全联发〔2024〕5号文件《关于认定2023年全国“四好”商会的通报》,陕西省浙江商会连续三次获得全国“四好”商会荣誉称号。陕西省浙江商会团体会员陕西省温州商会、西安市台州商会、汉中市浙江商会一同获得此项殊荣。

全国“四好”商会指的是“政治引领好、队伍建设好、服务发展好、自律规范好”的商会,每两年评选一次。本次评选按照全国“四好”商会建设标准,通过自下而上逐级推荐、省级工商联审核把关和全国工商联组织审定,认定陕西省浙江商会等1798家商会为2023年全国“四好”商会。

自2003年4月陕西省浙江商会成立以来,始终坚持正确的办会方向,求实创新、与时俱进,走出了一条持续稳定健康发展之路,已经成为推动陕西经济发展的一支重要力量,先后荣获多项殊荣,是全省首家被评为5A级的异地商会。



3月8日,滁州市浙江商会举办“聚‘她’力量,绽无限光芒”女神茶话会,商会20余名女性浙商参加了活动。女企业家们首先参观了商会及党建活动室,听取了商会介绍,了解商会的组织架构、人员组成情况以及历年来开展的一系列活动的情况,包括党建、“双招双引”、维权服务、公益事业等方面开展的工作情况,对商会有了进一步的了解,增强了大家的归属感和自豪感。随后,召开了座谈会,大家分别作了自我介绍,对当前女性在社会发展中的责任、担当作了交流和探讨,并对商会工作提出了宝贵意见。会后还开展了插花活动。

### 浙商辽宁金融顾问工作室挂牌成立

近日,“凝聚浙商力量 助力辽宁全面振兴新突破发展大会”在沈阳举行。来自辽宁全省的浙商代表及海内外、全国浙商代表欢聚一堂,话合作、谋振兴。会上,辽宁省副省长靳国卫为“浙商总会金融服务委员会辽宁金融顾问工作室”揭牌,辽宁省浙江商会会长曾昌彪向“辽宁省浙江商会金融服务委员会”授牌。

金融顾问制度是金融供给侧结构性改革的制度创新,此次,经浙商总会金融服务委员会批准,在辽宁设立金融顾问工作室,旨在让金融顾问制度在辽宁落地生根,助力辽宁全面振兴。浙商银行沈阳分行行长表示,将以此为契机,牵头证券、保险、法律、财税等专业机构,组成金融顾问服务团队,以金融顾问服务纾发展之困、汇合作之力、聚创新之势、谋共享之福,做政府的“金融子弟兵”、企业的“金融家庭医生”和百姓的“金融理财咨询师”,为打好打赢新时代“辽沈战役”贡献金融力量。



近日，浙江省委常委、常务副省长徐文光一行赴上上德盛集团调研。徐文光一行走进上上国家级企业技术中心和生产车间，仔细听取董事长季学文汇报企业产品研发、生产销售、科技创新、商业模式创新等情况，对上上建设“未来工厂”、推进产教融合“提档升级”、积极将市场布局延伸至海外取得的成绩给予充分肯定，并关切询问企业的需求以及发展过程中遇到的问题。季学文感谢政府一直以来为上上德盛的发展赋能添力，表示将在营商好环境中，跑出发展加速度，提升发展硬实力，为浙江不锈钢管万亿产业集群发展贡献绵薄之力。



近日，华立集团旗下杭州华正新材料有限公司经过各级工信部门的层层选拔，从2000余家参评企业中脱颖而出，最终被列入205家“国家级绿色供应链管理企业”之一。杭州华正新材料有限公司主要从事5G高频高速通信基材、芯片封装材料、复合材料、电子绝缘材料等高端电子基材的研发、生产和销售。近年来，公司注重绿色发展，积极推动绿色制造转型，通过打造绿色供应链，建立以资源节约、环境友好为导向的设计、采购、生产、营销、回收等体系。共同提升资源利用率，以实现链上企业绿色化、企业发展低碳化的目标。



2月19日，上海市徐汇区区委常委、统战部部长、区政协党组副书记秦丽萍带队走访均瑶集团，了解企业发展现状并送上新春祝福。上海市工商联副主席、徐汇区工商联主席、均瑶集团总裁、均瑶健康董事长王均豪热情接待，双方就益生菌、大模型等创新技术产业深入交流，并就支持海峡两岸青年创业就业深入交换意见。秦丽萍表示徐汇正全面跟进大模型和生成式人工智能发展趋势，推动AI大模型赋能产业重塑为目标。她鼓励均瑶集团再接再厉，以科技创新引领高质量发展。徐汇区委统战部副部长、区工商联党组书记陈继刚等参加走访。



根据全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布的公告，贝因美全资子公司浙江美高特信息技术有限公司被认定为国家级高新技术企业。通过高新技术企业认定，企业可以享受减按15%的税率征收企业所得税等一系列优惠政策。浙江美高特信息技术有限公司成立于2020年4月27日，作为贝因美公司的信息服务平台，通过技术服务输出，提高公司信息技术的价值转化。经过短短3年孵化，浙江美高特信息技术有限公司获得高新技术企业认定，彰显了公司在信息化和数字化方面的实力。





3月22日，杭州市西湖区翠苑街道践行“六六行动”经济高质量发展大会暨2024年度“经济开门红”工作动员大会上，街道党工委、办事处决定对蚂蚁科技等10家高质量发展特殊贡献企业，双冠控股等10家高质量发展突出进步企业，浙江中科视传等10家新锐浙商，财通双冠大厦等10家先进楼宇，20名楼宇招商先进个人，10名优秀招商合作伙伴进行表彰。双冠控股集团及大厦荣获“高质量发展突出进步企业”和“先进楼宇”奖；双冠控股集团总经理徐王委荣获“楼宇招商先进个人”奖项。



2月29日，绿城服务集团与浙江大华股份公司签署战略合作协议。双方围绕安全防御内核，在生态合作共建、企业创新高质量发展、市场开拓等深度交流。绿城服务董事会主席杨掌法、大华股份董事长兼总裁傅利泉等出席并见证签约仪式。多年以来，大华股份与绿城服务一直保持着良好深度的合作关系，持续为绿城服务在全国的服务园区提供了稳定可靠的产品和解决方案。此次签约，双方将以实现“共创共建样板，推动业务拓展”为目标，以协同创新、产品共创、样板共建为抓手，深化全面战略合作，共谋双方高质量发展新篇章。



近日，为加快全省旅游景区转型提质，打造一批高能级旅游景区，浙江省文化广电和旅游厅公布了2024年千万级核心大景区培育名单，横店影视城成功入选。横店影视城是全球规模最大、产业要素最集聚的影视基地，也是国内独树一帜的影视体验度假区，国家5A级旅游景区。在这里，游客不仅可以走入剧中“一秒入戏”，还可以体验丰富多彩的文旅活动。接下来，横店影视城将继续以影视文化特色为核心，持续推进文旅深度融合，打造具有中国影视文化特色的文旅产品，让每一位走进横店的游客乘兴而来、尽兴而归。



2月20日，嵊州市深化企业增值服务暨科技人才大会隆重召开，嵊州市委书记裘建勇，市委副书记、市长潘超英出席会议。会上表彰了一批2023年度先进单位、企业与个人，帅丰电器喜获“工业企业30强”、“纳税企业20强”，商若云董事长荣获“经济发展特别功臣”称号，为2024赢得了漂亮的开门红。帅丰作为嵊州集成灶龙头企业，不断发挥行业领头羊的作用，一直保持着稳健快速的发展趋势，已连续多年荣获“工业企业30强”等重要荣誉。此次再度荣膺，既是对过帅丰往成绩的认可与肯定，更是对帅丰企业实力的有力见证。



2月19日，杭州临空经济示范区党工委副书记、管委会常务副主任吴炜炜，萧山区领导陈龙宁、钟华成、朱国军一行走访2023年度萧山贡献企业——浙江航民集团，送上新春的祝福和新年的期盼。航民集团党委书记、董事长朱重庆汇报了集团生产经营状况和新年的发展思路。吴炜炜肯定了航民集团过去一年为萧山区和临空经济示范区经济社会发展作出的贡献，并鼓励航民集团在新的一年里继续保持稳健发展、稳中向好的势头，不断提高自主创新能力，提高产品竞争力、影响力，抢抓发展机遇，再创新的佳绩。

### 巴中市委书记鲜荣生率团考察花园村

2月23日，四川省巴中市委书记鲜荣生率党政代表团一行，在金华市委常委、常务副市长张新宇和东阳市委书记、市长黄胜可等领导和花园联合党委书记、花园村党委书记、花园集团董事长邵钦祥陪同下莅临花园村考察。

花园乡村治理经验和经济建设成就一直备受各界广泛关注。鲜荣生一行首先来到花园党群服务中心，通过丰富的影像资料、文字材料、图片展示等，对花园村奋斗历史、发展现状、未来规划以及数字化建设等进行全方位多角度深层次了解，并饶有兴趣地观看了智慧花园综合信息指挥中心运行演示。其间，鲜荣生边走边看边记录，并表示花园村“四治”融合管理模式、政企村农合作共建、合法合规善用土地、高举全民共富理念等做法让人眼前一亮，希望党政代表团成员能通过此次考察，认真学习借鉴花园经验和做法，有效运用到当地社会治理、经济发展、乡村振兴等工作中。鲜荣生一行还来到浙江省“千万工程”展示馆寻迹溯源。

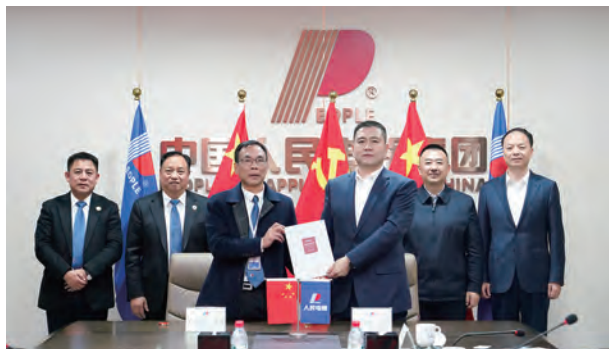


“乘风破浪，力争上游，感恩同行，赓续钢魂。”1月20日，浙江鸿鼎集团2023年会盛典在嵊州长乐鸿鼎集团总部基地举行。浙江鸿鼎集团董事长马水芹和杜高杰、孟云生、方胜敏、胡新赞、陈云海、金天德、沈曙、张神贤、罗招德、丁猛等各界嘉宾出席庆典。盛典上，浙江鸿鼎集团对2023年度各项工作进行总结复盘，也讨论了2024年度重点工作和举措。期间还分别举行了“科学·艺术·数字化智能研讨会”和“美丽经济，共同富裕”主题沙龙，探讨了艺术和数字化智能的发展方向和浙江美丽乡村实践新农村共同富裕之路。

### 绿城产业两大项目入选省首批示范

近日，浙江省数字经济发展领导小组办公室公布了浙江省首批示范型数字经济产业园、数字楼宇名单。杭州市共5个产业园（楼宇）获评“首批示范型数字楼宇”认定，其中算力小镇数字楼宇、海创园数字楼宇由绿城科技产业集团提供数智化产业运营服务。

中国（杭州）算力小镇紧跟“东数西算”国家战略，以“芯片+算法”为技术底座，聚焦“硬件设施、技术研发、行业应用”全链条发力，构建“数（大数据）算（智能算力）模（大模型）用（垂直应用）”产业生态体系。浙江海外高层次人才创新园简称“海创园”，是浙江省贯彻落实中央人才战略、为海外高层次人才及高科技研发项目量身打造创新创业平台。作为算力小镇、海创园的产业运营服务商，绿城产业在管委会指导下，为园区打造了数字化的产业运营服务体系，塑造园区营商环境软实力，为数字经济产业发展提供强有力的服务支撑。



1月27日，中国·人民控股集团有限公司与中国建筑第八工程局有限公司在温州正式签订战略合作协议。中建八局党委委员、副总经理、华中分局局长徐建林，人民控股集团有限公司董事长郑元豹共同见证协议签署，并举行工作会谈。中建八局华东分局浙江区域总部总经理周亮、人民电器集团第一书记吴寿喜分别代表双方签署协议。此次战略合作协议的签署，不仅有助于双方进一步提升市场份额和综合效益，更是对“平等自愿、优势互补、诚实守信、互惠共赢”原则的有力践行。未来，双方将共同努力，不断深化合作领域，实现共同发展。

### 扬帆新材董事长樊彬开年收获多项荣誉

2月20日，绍兴市上虞区举行的“全区干部大会暨拼搏实干创变笃行，推动‘青春之城’落地见效工作会议”上，上虞区委区政府表彰了2023年度区级各类先进单位和个人，并对上虞区经济发展做出卓越贡献的企业及企业家举行了授奖仪式。浙江扬帆新材料股份有限公司董事长樊彬荣获2023年度高质量发展示范奖（工业优秀企业家）。

2月27日召开的内蒙古阿拉善盟企业家大会暨诚信建设会议上，阿拉善盟委、行署对多年来建设阿拉善做出贡献的优秀企业、企业家和工程技术人员进行表彰。樊彬董事长荣获阿拉善盟“优秀企业家”荣誉称号。

### 滨江集团摘得杭州两宗宝地

2月27日，杭州龙年的首场土地拍卖在万众瞩目中开

场，7宗宅地火爆出让，其中滨江集团以独立和联合体名义，一共摘得宝地两宗，迎来龙年开门红。

7宗宝地中，最热门且参拍企业最多的地块无疑是原安琪儿灯具市场地块。位于秋石高架与艮山西路交叉口东北角的安琪儿灯具市场地块，出让面积28102㎡，容积率2.4，可建6.7万㎡，起拍总价19.64亿，起拍楼面价29123元/㎡。经过一个半小时、44次出价的激烈争夺，最终滨江集团以总价24.44亿元拿下了这宗位于家门口的明星宝地，溢价率24.4%，楼面价36240元/㎡。

此外，华润 & 滨江 & 西站枢纽联合体，以16.1896亿总价竞得西站新城单元YH08-0701-48号地块，溢价率为16.56%。地块出让面积26327㎡，容积率2.7，建筑面积71083㎡。成交楼面价22776元/平方米，精装限价36100元/㎡。

2024年，滨江集团将延续深耕大本营的战略，耕耘不辍，让更多的业主住上“滨江造”的好房子。

### 工猫获评浙江省专精特新中小企业

经浙江省工业和信息化部的层层选拔和审核，杭州工猫科技有限公司凭借在技术创新、产品研发、精细化程度、经营能力、拓展潜力等多方面的优势，荣获浙江省“专精特新”企业荣誉称号。

“专精特新”中小企业是指具有“专业化、精细化、特色化、新颖化”特征的中小企业。自2011年7月，工信部首次提出“专精特新”概念起，“专精特新”一直被广泛认为是全国中小企业评定工作中最具权威、最高等级的荣誉称号。

本次专精特新中小企业认定的通过，足以证明官方对工猫技术实力、创新能力、专业程度以及发展前景的高度认可，力证了工猫前瞻布局，对公司未来发展将产生积极的影响。

全国政协十四届二次会议和十四届全国人大二次会议分别于3月4日和3月5日在北京召开。一年一度的全国两会，将“民之所盼”转化为“政之所向”，是全国人民政治生活中的大事。2024年是中华人民共和国成立75周年，是实施“十四五”规划的关键一年，也是浙江“勇当先行者、谱写新篇章”的再出发之年。今年，参加全国“两会”的浙商企业家代表委员们受到了格外关注，他们都关注哪些方面？将提出哪些议案、建议和提案？一起来看看。

## 两会上的浙商：聚焦民营经济发展 建言新质生产力



### 徐冠巨：再次建议加快制定“民营经济促进法”

2023年全国两会，全国人大代表、传化集团董事长徐冠巨就呼吁出台“民营经济促进法”。近期，民营经济促进法起草工作已经启动的消息传来，让他倍感振奋。徐冠巨期待，这部促进民营经济发展的法律能够尽早落地。

今年两会，他带来了《建议加快制定〈民营经济促进法〉的建议》。

徐冠巨认为，“民营经济促进法”的制定，既是用法治的方式保障民营经济发展壮大的需要，也是稳定民营经济发展的预期、振奋民营企业家的信心、推动民营经济健康发展的需要。

徐冠巨建议，将“民营经济促进法”

列入十四届全国人大常委会的立法规划：将宪法确定的鼓励、支持和引导民营经济发展的宪法原则加以细化；把保护民营企业产权和企业家权益、公平参与市场竞争、平等使用生产要素、公平执法公正司法等民营企业核心关切问题加以法律规定；把规范和引导民营经济和民营资本健康发展用



法律形式固定下来，从而形成国有、民营、外资等各种所有制经济主体平等保护的完整的法律体系。

### 李书福：建立统一的碳足迹管理体系 助力实现“双碳”目标

今年两会，全国政协委员、吉利控股集团董事长李书福带来《关于夯实碳市场基础 推动汽车产业实现“双碳”目标》的提案。

在推动汽车产业实现“双碳”目标愿景方面，李书福建议建立汽车行业统一的产品碳足迹管理体系，并推动汽车产业碳足迹的国际衔接互认。

“我国已经成为全球最大的汽车产品出口国，且现阶段新能源汽车产品优势明显，为进一步扩大汽车产品的出口优势，汽车急需成为2025年出台碳足迹核算规则和标准的产品之一。”

此外，他建议优先促进新版《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》与碳减排体系的衔接机制，统筹考虑参与“积分池”建设的车企，科学计算后将“积分池”正积分合理转换成汽车碳排放积分或碳配额，让减排不足的企业向减排优秀的企业购买碳积分，促进行业积极推动减排降碳；建议加快出台重点行业碳减排扶持政策，推进全国碳市场建设，通过市场机制促进企业有规划地进行碳减排；建议加强数字化碳管理工具的规范管理。

在进一步支持汽车运动方面，李书福建议修订或完善相关政策，将符合国际国内相关标准的赛车场（包括国际汽联认证的用于竞赛的卡丁车场）

项目列入自然资源部支持性供地目录，明确赛车场项目的土地供应标准、建设要求、使用期限等。

### 南存辉：让民营企业在新型工业化中敢想敢闯敢试

全国政协常委、正泰集团董事长、浙江省工商联主席南存辉代表全国工商联在全国政协十四届二次会议第二次全体会议上作大会发言时说，民营企业占规模以上工业企业数量七成以上，是推进新型工业化的重要力量。他建议，着力优化民营企业发展环境，提升民营企业市场预期和发展信心，充分发挥民营企业在推动新型工业化中的重要作用。

一是发挥民营企业创新重要作用，筑牢新型工业化科技基础。支持行业头部民营科技企业参与科技重大项目顶层设计、重大决策。实施制造业重点产业链高质量发展行动，鼓励支持链主企业牵头成立产业科创引导基金，促进各类创新要素向企业集聚。落实好结构性减税降费政策，重点支持科技创新和制造业发展。

二是聚焦民营企业绿色智能转型，提升新型工业化发展水平。深入实施智能制造工程和中小企业数字化赋能专项行动，推动人工智能创新应用，让企业“上云、用数、赋智”。加快建设现代化基础设施体系，全面推动工业绿色发展，加快节能降碳技术研发和推广，大力发展资源再利用产业和再制造产业。

三是维护民营企业公平竞争环境，激发新型工业化市场活力。形成消费和投资相互促进的良性循环，加快要

素市场化配置改革，推动区域商品和服务市场高水平统一。

### 张天任：完善二手商品交易税收政策

为进一步激发二手商品交易市场活力，推动二手行业产业化、规模化发展，推动形成绿色生活方式，加强“换新+回收”物流体系和新模式发展，全国人大代表、天能控股集团董事长张天任提出两点建议：

在完善二手商品交易税收政策方面，建议加快制定适配性改革方案。可考虑将目前适用于二手车的优惠增值税税率（0.5%），逐步扩大至全部二手商品交易；或允许二手商品经销企业根据行业特点选择0.5%征收率的简易计税方法，促进二手商品交易行业规模化、规范化发展；同时完善《税务登记管理办法》，建议国家税务总局明确二手经营企业从个人回收二手物品可凭收款凭证及内部凭证作为税前扣除凭证，以消除二手经营企业税收不确定性。

在构建二手商品交易激励机制方面，建议研究制定将二手商品交易纳入碳普惠融入碳交易，进一步激发二手市场活力。建议由国家发展改革委同生态环境部等有关部门，依托电商平台数据获取和管理基础，对节能减碳行为进行记录、核算、激励，建立起以商业激励、政策鼓励和核证减排量交易相结合的二手商品交易碳普惠激励机制；并通过多种形式广泛加强二手商品交易减碳效果以及碳普惠知识的宣传普及，引导公众参与二手商品交易。

## 屠红燕：培育新质生产力推动历史经典产业守正创新

作为一名从传统实体产业走出来的人大代表，全国人大代表、万事利集团董事长屠红燕建议，从文化、数字、营销等三方面入手，培育新质生产力，加快推动历史经典产业守正创新。

屠红燕建议，相关部门大力引导宣传弘扬在历史经典产业中涌现出来新的企业家精神，激励更多的企业家积极投身到守正创新、腾笼换鸟、凤凰涅槃的实践中；同时助力历史经典产业打造一批有内涵、可持续、叫得响、具有强大吸引力的业态“爆款”，以及一批有强大牵引力和辐射力的历史经典产业新IP。

她建议相关部门出台政策，加大历史经典产业产教融合创新平台的建设，推动支持相关行业龙头企业跟相关院校、科研机构共同培养人才，为传统企业储备更多创新人才，吸引广大青年积极投身传统制造业和实体经济一线。

加快培育新质生产力是一项全局性、系统性的大工程，离不开整体谋划、上下联动和资源整合，绝对不能只靠“单打独斗”。对此，屠红燕建议，应推动垂直细分领域的龙头企业建设AIGC创新平台，让新质生产力赋能全行业。同时，她也希望有关方面能够在财政补贴等方面，对纺织行业绿色化发展技术推广给予政策支持，推动行业绿色、高效转型。

## 姚力军：激发中小型民营企业活力推动企业成为创新主体

今年两会，全国政协委员、江丰电子董事长兼首席技术官姚力军在深

入调研的基础上带来了《发挥举国体制优势激发中小型民营企业活力，实施“研发能力培育、核心竞争力增强”工程》的建议。

姚力军建议，政府要制定一系列“稳定、持续、有效”的政策和机制来激发中小型民营企业的创新活力和投资热情，引导中小型民营企业向科创转型，用十到二十年时间培育一批产业链“延链、补链、强链”的优势企业。

具体而言，该工程旨在帮助企业增强研发能力，支撑企业长期健康发展，建议国家财政设立专项引导资金，与地方政府及企业三级联动，共同推进工程，采取国家发改委牵头，科技、工信联动，由当地政府相关部门推荐选拔具有补链强链潜力的优质企业，经专家评审合格后形成工程入选企业名单，作为支持对象；同时鼓励有实力的民营企业牵头建立研发平台，带动周边中小型民营企业，产业链上下支撑，形成产业链的合作生态，相互促进，协同发展。

## 张江平：激发消费活力 政企共同努力

深耕消费市场多年的全国人大代表、太平鸟集团有限公司董事长张江平建议，促消费，不仅需要持续输出利好政策，为市场复苏提供充盈动力，还需要进一步围绕企业发展和消费者需求，协调供需、消费与投资，激发市场信心与活力。

张江平表示，企业自身要在市场变化中提前布局，加大转型和改革力度，通过资金链、产业链、创新链的紧密结合，提升产品的质量和服务的品质，通过构建品牌力、创新力、数

字力等，实现高质量可持续发展。比如太平鸟坚定品牌化与数字化方向，积极拥抱变革和创新，致力规模盈利双增长，我们将以更大步伐迈向国际化、科技化、时尚化。

他同时建议，地方政府要鼓励新业态、新场景、新市场、新消费的发展，引导市场主体、各类商圈培育消费新热点、打造新场景、创新消费体验，也要鼓励企业发展以区域首店、行业首牌、品牌首秀、新品首发为主要内容的“四首经济”，支持有融合带动效应的市场活动。

## 胡成中：提供人才与资金出海便利

到海外投资建设工厂，正成为中国制造业企业及相关产业链的重要选择。今年两会，全国人大代表、德力西集团董事局主席胡成中带来支持制造业企业产业链出海的建议。

“产业链出海需要充足的人才保障。在一些情况下，人才出海在办理出国签证、融入当地文化、居住生活等方面仍然不便捷。此外，用于产业链出海的建设项目，其专项资金在汇兑、融资等方面仍然存在不便。”胡成中建议，国家有关部门、驻外机构加强与当地政府的沟通协调，加大对当地营商环境、产业政策等权威信息的梳理，加强对相关出海企业的合规性指导和法律法规的培训，避免企业因盲目投资而产生损失。

胡成中建议有关部门在人才落户海外中企过程中提供更多便利，例如签证办理、有效时长等。同时在人才出海前提供专业培训，让出海人才对当地风俗民情形成充分的认识，更好



地融入当地文化。

胡成中还建议，有关部门在严谨审核企业出海资金属性和资金用途的前提下，为产业链出海所必需的专项资金提供一定的时间与额度上的便利，在做到充足监管的前提下，保护企业出海资金，让这些资金用到实处，平安出去，安全归来。

### 曹其东：加快科学仪器国产化进程

民营企业是科学仪器行业的重要组成部分，而科学仪器的研发投入大、周期长，科学仪器的国产化更是一个系统工程，需要各部门各地方形成合力。全国政协委员、永新光学董事长曹其东建议，“一企一策”“一仪一策”，制定个性化政策，特别是对于高度依赖进口的仪器设备要给予精准的政策支持，促使其尽快地把潜在生产力转化为现实的新质生产力。同时，要加大政策支持力度切实推动科学仪器国产化落地。

“科学仪器是用出来的，需要通过用户应用反馈，不断迭代、不断提高产品质量。”曹其东介绍，“十四五”期间，国家强调打好仪器设备国产化攻坚战，部分省市亦已推出国产采购优先政策。因此，建议编制国产科学仪器进口替代清单目录，引导事业单位、高校、科研院所、国企优先采购本土企业产品；推行政府首购首用，各地政府和国有企业投资的使用国有资金的重大项目、重点项目，应优先采购目录中产品。

另外，要切实加大企业参与国家重大科技项目的权重，而不是仅仅承担成果转化的角色。可对科学仪器的

龙头企业进行全面分析和摸底，点对点列出每个细分领域的链主企业，由企业牵头形成产品规划，倒逼“卡脖子”基础部件和核心技术的攻关，打通基础研究、制造商、应用商全产业链，形成以场景带动科研攻关、成果转化和产业培育的新模式。

作为制造业单项冠军企业，未来，永新光学将保持战略定力，以科技资源整合创新为引擎，坚定不移地走高质量发展之路，向“新”而行、“新”“新”向荣。

### 丁列明：引导金融投资支持创新药产业高质量发展

“在药企的发展过程中，持续大量的研发资金投入是推动项目进展和技术创新的必要条件。”全国两会期间，全国政协委员、贝达药业董事长丁列明带来如何助力生物医药企业高质量发展的提案。

通过观察，丁列明发现当前医药行业发展正面临挑战，特别是资本市场的持续低迷、风险投资的大幅下降带来的巨大冲击。“我接触到的很多企业形容现在是资本寒冬，信心普遍不足。这种情况如果持续下去，不少企业会因融不到新的投资而陷入资金链断裂困境。”

“要充分发挥金融‘活水’作用，大力引导金融投资支持生物医药产业。”丁列明建议，进一步强化政策统筹和有效引导，让投资者敢于投资，创新者敢于创新。包括优化IPO、再融资的审核，对优质生物医药企业实行IPO、再融资“即报即审，审过即发”，以此解决优质药企的资金燃眉之急，

鼓励其加大对新药研发、早期临床、优质药品权益的战略合作或相关股权收购方面的投入；拓宽对外并购通道，支持龙头生物医药企业通过增发的方式进行有效并购，适度提升中国国内生物医药市场集中度，提升龙头生物医药企业的营收规模、自主创新能力及国际竞争力。

### 王坚：“人工智能+”行动，新质生产力发展之关键

我国人工智能产业发展战略写进了今年的政府工作报告，首次提出的“人工智能+”行动被视为新质生产力加快发展的关键一步。对此，全国政协委员、中国工程院院士、之江实验室主任、阿里云创始人王坚指出，“人工智能+”行动，是新质生产力发展的关键。云计算、人工智能等计算技术与传统产业结合，形成经济发展新的生产力形态。

王坚认为，对于年轻人而言，“人工智能+”是时代给予的机会。作为新一轮科技、产业变革以及经济发展的重要驱动力量，人工智能会打破我们惯性思维里的行业分工，也会带来更多的创新发展。

当前，全国正深度布局算力基础设施建设。今年1月，浙江发布了《关于加快人工智能产业发展的指导意见》，其中提出“优化提升算力供给能力”。王坚表示，作为数字经济发展的驱动力，之江实验室将全力聚焦智能计算主攻方向，不断激发智能计算对产业变革的跨越式推动作用。（综合新华网、浙江日报、经济参考报、钱江晚报、浙商杂志等）

营商环境已然成为区域经济发展中最硬的竞争实力。优化营商环境，应当始终“坚持各类市场主体在市场经济活动中权利平等、机会平等、规则平等。”只有老老实实地把自身的营商环境建设好、优化到位，才有希望在区域经济高质量发展的比拼中脱颖而出、终成正果。

## 优化营商环境以促进 区域经济高质量发展

◎文/刘亭

区域经济的高质量发展，涉及到方方面面。我的发言不说空间、产业、科技等比较硬、比较实的东西。我换一个角度，讲讲营商环境这个比较软、比较虚的东西。和大家分享四个观点，或谓四点思考：

第一，在构建高水平社会主义市场经济体制和推进全国统一大市场的新形势下，推进区域经济高质量发展，要对优化营商环境的意义进一步深化再认识，提高自觉性。

大约400年前，英国古典经济学家威廉·佩蒂提出了双要素论：“劳动+土地（劳动乃财富之父，土地乃财富之母）”。后来我们陆续做加法，一直到党的十九届四中全会《决定》，变成了“七要素”。当然，这还可以再增加，譬如生态环境之类。要素是投入人类生产流通过程中，经过交易能创造出社会财富的资源。这就好比资金和资本的关系，那些能带来剩余价值的资金，我们才把它叫作资本。所谓发展，就是要素优化配置以不断实现增值收益的过程。高质量发展，



也就意味着要素的合理配置和高效产出，是全要素生产力的显著提升。

对于要素的理解，我提出一个高度抽象的“两分法”：一类是不可移动要素，另一类是可移动要素。不可移动的要素，主要就是跟自然物质环境相关联的，如土地、区位、气候、矿产、生态，等等。老天爷给你了，你就有；老天爷不给你，你就没有，除非去抢、去武装侵略和暴力掠夺。

有一些可以去采购、去“人造”，但那也都得经过资本和管理等的“融通”和“变现”。

现在的趋势看得越来越清楚了，在一个国家、一个区域经济的发展当中，不可移动要素的地位和作用越来越下降，而相应可移动要素的地位作用在不断上升。中央《决定》里提及的可移动要素，有劳动力包括人才，还有资本、知识、技术、管理、数据等，





可这些中经人格化的要素(譬如技术人格化为工程师、管理人格化为职业经理人),往往都是长了“两条腿”,随时可以移动的。

一个区域的可持续发展,毫无疑问要靠要素的全面丰裕,但更要靠要素的优化配置。不可移动要素固然不可或缺,但已不是区域竞争制胜的决定性因素。尽可能汲取可移动要素“为我所用”,才是区域激烈竞争中最终胜出的一大法宝。也正因为如此,党的二十大报告才一再强调“三个第一”：“科技是第一生产力，人才是第一资源，创新是第一动力。”

我们总是在讲区域协调发展，这是总体的要求和长远的导向。但再讲“协调”，还得无可否认区域经济的竞争是常态，其实也是达致协调发展理想境界的现实基础。改革开放以来中国经济为什么发展得这么快，张五常老先生早就说过了，一个最重要的原因是区域GDP锦标赛。一个个省、市、自治区，党委书记成了“董事长”，行政长官成了“总经理”。当然，区域竞争不是只有竞争，没有合作。现在不是常用的一个词叫“竞合”嘛！竞合就是有竞争、有合作，竞合应当是健康和良性的竞争。只有在竞合基础上达成的区域协调发展，才是区域经济高质量的“真发展”。

这些可移动的要素，凭什么就到您这里来而不去别的地方？那就取决于您这里能否营造出一个一流的市场化、法治化、国际化的营商环境。老话说，“人往高处走，水往低处流”。市场经济就是要趋利避害的，这是客观规律、无可违拗。好的营商环境，

意味着资金和成本的洼地，人家都愿意往您这儿投；好的营商环境，又意味着人才和事业的高地，人家都愿意在您这儿干。

或是四面八方、望风来投，或是如鸟兽散、“胜利大逃亡”——是祸是福，一切都是“种瓜得瓜、种豆得豆”。所以，营商环境这个看起来再“软”不过的东西，最后竟然成了区域发展中最硬的竞争实力。现在国内外市场的竞争都比较充分了，只有“君子求诸己”，老老实实地把自身的营商环境建设好、优化到位，才有希望在区域经济高质量发展的比拼中脱颖而出、终成正果。否则说一千、道一万，那都是白扯。

**第二、区域经济高质量发展涉及到优化营商环境，包括了政府和市场主体两个方面，但其中“矛盾的主要方面”，还在于政府和官员。**

我这里说的政府，是指广义的政府，包括了党委、政府，人大、政协，公检法司，甚至是公共管理职能延伸到的事业单位，或谓整个上层建筑。我在跟踪研究优化营商环境的过程中，发现经济生活中确有市场主体发育不足、企业行为不规范等问题。但老话说：“人随王法草随风”，关键还在于“权力不可任性”。这些年来，对我们营商环境影响最大的问题是什么？又是哪些事情，更突出地影响到了民营企业 and 民营企业家的预期和信心？我感到是政策多变、合成谬误；是听风就是雨，唯上唯书不唯实；是内卷、“躺平”，是一刀切、运动式；是形式主义、官僚主义，还有烦琐哲学、帽子牌子满天飞，文山会海和过度考核已经成

了一种新的“公害”。优化营商环境，的确还是要政府多一些“刀口向内的真改革”。

当下优化营商环境的要害，还需要关注和解决“非经济因素”的负面影响。经济的好坏，固然与经济周期、产业结构、运行质量等经济因子有关，但现在看来，非经济因子的地位更突出，影响面更大。政府的方针政策和官员的思想作风，说起来和经济本身似乎有一段距离，但其实联系非常紧密，而且外溢影响特别大。连列宁都说过，“政治是经济的集中体现”，更何况我们的经济学就是“政治经济学”了。

**第三、区域经济高质量发展离不开营商环境的优化，但还要跟工商文明的进步联系在一起。**

营商环境一大块是基础设施等硬环境，这一块经过改革开放40多年来的投资和建设，已然在一定程度上超过了不少发达国家。但制度和人文的软环境呢，恐怕还有较大的差距。制度后面是制度文明，制度的落实也要靠人文环境。为什么大家总爱说“人人都是营商环境”呢？这是因为营商环境是和人文融为一体的有温度的，可感知、可体验的环境，不仅仅是建在地上的基础设施和挂在墙上的规章制度。

有的地方把营商环境分解为行政、市场、政策、法治等多个环境，其中还有一个是人文环境。理论上可以做这样的抽象，然而在实际生活中，这几者是你中有我、我中有你，内在有机、浑然一体的。人文这个东西，似乎好像看不见、摸不着，但实际上它“无

所不在、无所不能”，对经济和社会的发展起到了极其巨大而深刻的作用。所以，我也总愿意把人文经济和民营经济、生态经济、“数智经济”连在一起，说成是浙江区域经济发展的“四张金名片”。

我们这个国家，有着长达数千年的农耕文明，并曾在这个形态上雄踞世界之首。但自英国工业革命以来，我们是大大地落后了。虽经洋务运动的努力，也曾追赶了一阵，但最大的进步，还是发生在新中国建立特别是改革开放以后的短暂几十年里。本世纪初，我们曾放言2020年可以基本完成工业化，现在看来，说得“冒”了一点。

无论是产业、科技还是工商文明，我们都还有相当大的差距。譬如精工精益、品质制造，工业化的“规则、规制、管理和标准”不到位，那就难免会有些偷工减料、粗制滥造。更不要说像产权、契约、诚信、法治这一整套的东西，我们要想明白、做到位，还有很长的一段路要走。我们现在的挑战在于：工业化尚未到位，数智化时代已然来临；我们既要争数智化的先，但也不能忘了补工业化的课。万丈高楼平地起，认知和理念的大厦，同样不能建立在沙滩上。

**第四、区域经济高质量发展所仰赖的一流营商环境，应当始终“坚持各类市场主体在市场经济活动中权利平等、机会平等、规则平等。”**

浙江省今年1月26日的两会上，审议通过了《浙江省优化营商环境条例》，3月1日开始正式施行。主流媒体让我谈一谈学习的体会，我说要害是推进实现经济活动中全部涉法主体

权利、机会和规则的“三个平等”。这其实是党的十八大的要求：“保证各种所有制经济依法平等使用生产要素、公平参与市场竞争、同等受到法律保护”；也是中共十八届三中全会“全面深化改革”《决定》的要求：“坚持权利平等、机会平等、规则平等，废除对非公有制经济各种形式的不合理规定，消除各种隐性壁垒，制定非公有制企业进入特许经营领域具体办法。”

贯彻“三个平等”的核心要求，首先要落实在公有和非公有不同的市场主体之上。目前我国的民营经济，已然占到了整个国民经济的大头（即“五六七八九”）。相应最大的针对性，恰恰在于要对民营经济主体做到“三个平等”。其次“三个平等”要体现在，不仅仅是名义宣传上的，更重要是在实际生活中的。我们党和国家已在各种文件、规定和主流媒体上，对此作过反复宣示、阐述和表达。但浙江为什么还要在当下最新出台的《条例》中，再一次大声疾呼呢？无可否认，说了并不等于就“做了”，部署不等于就落实。“三个平等”的落实还在路上，同时有关规范的效力也要进一步增强：过去是文件规定，今后更多的应是法律法规；过去是宣传贯彻，今后更多的应是“有法必依、执法必严、违法必究。”

最后“三个平等”要全方位覆盖行政和市场“两类主体”。有人会说，对此完全没有必要把行政主体扯进来。但我认为这在认知上是有偏颇和缺陷的。《条例》第三十九条中“应当保障……依法平等使用”之句式，就表明作为监管层的行政主体，对实现“市

场经济活动中”的“三个平等”，显然是“脱不了干系”的。而且，要求“依法平等使用”的资源要素，无论是“土地”“环境”还是“公共服务资源”，基本上都是由行政主体提供的，在实际经济活动中，他们其实就是要素交易（供需双方）的其中一方，而不仅仅只是完全超脱于交易之外或之上的单纯监管层。现在经济生活中的一大突出问题，就是“广义的政府”大量拖欠民营企业的工程款、设备款，“带坏了”市场经济最基本的“规矩”。

在探索前行中国特色社会主义道路的大背景下，只有不同所谓纯粹市场主体之间的平等，而无行政主体在监管层面遵循和管控的“平等”，或在特定交易中政府作为“准市场主体”参与的、基于合同约定其他市场主体的“平等”，那“三个平等”的要求，恐怕也很难得到有效的贯彻和完整的落实。至于行政和市场“两类主体”在“市场经济活动中”如何达成全覆盖的事实平等，那就要贯彻落实“党必须在宪法和法律的范围内活动（《党章》）”“一切国家机关和武装力量、各政党和各社会团体、各企业事业组织都必须遵守宪法和法律（《宪法》）”的精神，也即所有经济领域中的涉法主体（不论是“行政”还是“市场”主体），都要自觉践行“在法律面前一律平等”的宪法基本法则。（作者系浙江省政府咨询委特邀专家、研究员，浙商研究会名誉会长，中国区域经济50人论坛正式成员。本文系作者在中国区域经济50人论坛第25次专题研讨会上的发言，首发“刘亭随笔”公众号。）



# 以“稳、进、立”把握 高质量发展主动权

◎文/兰建平



浙江省统计局发布的数据显示，2023年我省生产总值为82553亿元，比上年增长6%。浙江经济发展在东部各省中走在前列，关键在于以三个“一号工程”为总牵引，深入实施“十项重大工程”，构建“8+4”经济政策体系，注重重大项目、重点企业、重要平台、重点领域，有力推动经济稳进向好、社会安定有序，充分展示了经济大省勇挑大梁的使命担当。

2023年中央经济工作会议明确指出，要坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”。面对新形势、新定位、新要求，浙江要持续贯彻中央和省委书记经济工作会议精神，科学精准把握经济工作的科学性、规律性，结合经济

工作运行的实际情况，精准施策、主动应对，牢牢把握经济高质量发展主动权。

## 科学把握“稳、进、立”的 内在逻辑

“稳中求进”是一以贯之的工作总纲。党的十八大以来，历次中央经济工作会议始终坚持稳中求进工作总基调，体现了经济工作思路的长期性、稳定性、延续性。“稳”是经济社会发展的根本前提和支撑，在具体工作目标层面，做好“稳”就是要坚决防止经济增长滑出合理区间，三大产业、“三驾马车”要平稳运行、均衡发力。

“以进促稳”是面对复杂新局面

的有效举措。今年中央经济工作会议提出“以进促稳”，更加强调了“进”的力度。这是立足新阶段、面对新形势的必然要求：从国际看，全球经济仍将潜伏在低增长周期，多家国际机构预测2024年全球经济增速跌破3%，我国在全球经济中的定位、参与国际分工的方式正在发生变化；从国内看，经济发展面临着内需不旺、信心不足等结构性、长期性问题。“稳”的基础不能靠“无为而治”，必须要以“进”的姿态主动谋划作为，带动经济活力恢复提升。如2023年我省外贸经济展现了强韧性，实现了较高增速。这主要得益于我省政企合力进取，主动出击，开展“千团万企”全球“抢订单”行动，稳住了欧美传统市场基本盘，同时开拓了东南亚等新兴市场。

“先立后破”是逐步搭建起新发展格局的体制机制。在长期改革过程中形成的“摸着石头过河”以及“渐进试点”等做法，就是先立后破的范例。这就要求在经济工作中，要先把以科技创新为引领的新动力“立”起来，在调整旧的经济发展方式、处于衰退或调整转型阶段的行业时注意度的把握，兼顾短期和中长期目标之间的协调性。

“稳”是主基调，是大局；“进”是方向，是方法；“立”是机制，是

保障。2024 年经济要主动为“进”培育力量、把握方向、开辟道路，在关键领域有所突破，从而实现更加坚实、更有活力的“稳”，促进“稳”和“进”的良性互动；要提升“立”的优先级，控制转化旧动能的影响，在保障可持续的基础上推进动能转换与结构性改革。

### 以“新”破题，统筹“稳、进、立”

科学技术是第一生产力，科学技术的进步永无止境，经济发展的动力则永不停步。在新一轮技术进步的背景下应以科技创新塑造发展新优势，用新技术、新模式、新产品等为“稳、进、立”提供新动能。

以新质生产力推动新型工业化。当今世界，新一轮科技革命和产业变革正在孕育兴起，要抢抓科技创新机遇，构建新质生产力，实现从“效率型”经济向“创新型”经济的转型和跨越，推动更多有技术“护城河”的制造业企业成为新质生产力培育的引领力量。要建设先进制造业基地，围绕“415X”先进制造业集群，聚焦高端化、智能化、绿色化关键技术短板，引导企业、高校科研院所联合攻关，共建创新联合体。强化创新创业资金支持，制定创新财税政策及国有投资基金容错机制，支持科技类私募股权管理机构发展，引导资金“投早投小投科技投民营”。强化“专精特新”培育，为“专精特新”企业扩产、增资、新建项目提供优惠政策，完善上市引导服务。同时，要高度重视提高劳动力的数字素养，大力培育数字工匠，充分发挥人力资

源生产力第一要素作用。

以新技术支撑经济新跨越。在后工业化时代，新技术的不断迭代催生了诸多新产业。新材料技术、能源技术、数字技术、生命科学技术的快速产业化，形成了新质生产力较为突出的特征。要加强对新兴科技前沿领域的研判和布局，大力推进人工智能技术产业化，加强人工智能等数字技术与实体经济的融合。如 ChatGPT 等人工智能大模型就是从目前的通用领域逐步细化到产业领域，因此，要重点关注高新技术的产业化应用。要积极规划建设各类人工智能基地，培育领先的产业大模型。针对国家推进平台经济高质量发展的要求，激发平台经济内生活力，引导平台经济专精自身主业，深化领域内技术、模式和标准体系的创新，同时拓宽社会应用面，以场景应用带动技术与模式的双创新，切实提升平台经济的硬核实力。

以新消费拓展新市场。消费相对不足，既有后疫情时代“疤痕效应”的影响，也有消费场景创新乏力的问题。要把握和适应居民消费需求服务化、多样化、个性化的趋势，发力新的消费赛道。创造新的消费场景，扩大有效市场规模。如大力发展舒适型服务消费，加快完善休闲旅游、文体健身等服务消费体系建设，提升养老、托育、家政等服务供给质量。通过深化服务业开放，加快引进金融保险、医疗健康、赛事活动等高端服务，增加高品质、国际化服务消费供给。要在拓展国际市场中，推进产品经济向服务经济转型升级转变。

以新定位开辟外贸“新大陆”。

2023 年，浙江对共建“一带一路”国家进出口 2.55 万亿元，比上年增长 8.2%；对东盟、中东、拉美和非洲等新兴市场的进出口，全部实现高于面上整体的增速。通过分析全球贸易格局演变趋势，我省立足在国际产业链价值链上更高阶的新定位，不断开辟外贸的“新大陆”。要支持企业做强中间品出口，掌控关键环节，提升中间产品附加值。抢占国际市场新增长点，推动省内国企和龙头企业“造船出海”，在“一带一路”沿线国家建立产业园、交通物流基础设施和营销网络，带动更多中小企业共同拓展新兴海外市场。

以新稳态构建房地产新模式。房地产行业在经济总量中占比份额大、涉及链条长，并将处于深度调整的复杂阶段，需要以客观严谨的态度和高度的风险意识，逐步构建起行业发展的新模式。做好风险应对分类施策，对资金流健康、建房质量过硬、工期把控严格的房企“优等生”，从拿地、审批、贷款等多方面给予支持，这同时也有助于降低交楼风险，提振购房者信心；对于风险较高的“次级”房企，提早摸排我省与其关联的供应商情况，形成风险应对预案。同时鼓励房企探索新商业模式，将人工智能、物联网等技术融入房屋建筑中，建设高品质智能住宅，发展养老托育、公共食堂等项目，推动开发商向运营服务为主的盈利模式转型。

### 在“稳、进、立”中彰显挑大梁的担当

今年的省政府工作报告明确，2024 年浙江要推动经济实现质的有效



提升和量的合理增长，为全国大局勇挑大梁、多作贡献。

“稳”步扩大在全国经济中的份额，展示主动担当。在经济总量上，2023年我省GDP增速高于全国，绝对量占全国份额比重延续近年来不断提升的势头。制造业与民间投资远高于全国平均，领跑东部经济大省。在外贸出口上，我省占全国份额首次升至全国第二，宁波舟山港完成货物吞吐量13.24亿吨，比上年增长4.9%，连续15年位居全球第一。2024年，在目标设定方面要继续“自我加压”，锚定高于全国整体、“跳一跳能够着”，推动我省在全国经济中的份额进一步提升，为全国“稳”的大局多作贡献。

“进”在硬核技术上，争做全国经济发展的“硬核担当”。硬核科技要力求突破，聚焦创新链的技术瓶颈和产业链断链断供的风险点，深度对

接国家工业“强基工程”，在芯片、云计算、人工智能、关键生物技术等科技前沿领域加快突破，奋力在以科技创新塑造发展新优势上走在前列。要加速推进硬核重大项目，扎实推进扩大有效投资“千项万亿”工程，用足用好“8+4”经济政策体系，充分发挥“4+1”产业基金撬动作用，全力支持重点项目开工建设和企业投资扩产。要不断深化硬核改革，在促进民营经济发展、优化营商环境、要素市场化配置、共同富裕建设等重点领域不断深化改革举措，大胆探索创新，为全国的“进”贡献浙江力量。

“立”在数字要素深化改革上，扛起全国经济的“流量担当”。一方面，充分挖掘互联网数据流量，激发数据要素的倍增效应，重点是紧密结合国家数据局等17部门联合印发的《“数据要素×”三年行动计划单（2024—

2026年）》，在工业制造、现代农业、商贸流通、金融服务、医疗健康等领域，利用好数字化改革实战实效的良好基础，抢先打造一批应用场景；另一方面，做精浙江特色文化IP，打造集地方美食、文艺演出、特产零售等多元素融合的体验场景，打造旅游“爆款”，发挥后亚运时代的“赛”“会”作用，赋能城市发展和消费。继续纵深推进“地瓜经济”提能升级“一号开放工程”，利用好浙商、浙侨资源为跨境的人流物流资金流提供便利，让“地瓜经济”的“藤蔓”延伸更远、营养更足，为全国的“立”贡献浙江智慧。

2024年，浙江要以更大的勇气和力度，在“稳、进、立”三个字上破题立论，努力实现稳得有底气、进得有力、立得有依据，实现经济高质量发展。（作者为浙江省发展规划研究院副院长、研究员）





浙商艰苦创业的“四千精神”，离乡背井走遍四海，让人印象深刻，同时他们也是一个比较团结的群体。浙商之间的惺惺相惜同气相求，甚至延续到了下一代

## 浙商是很团结的群体

◎文 / 杨轶清

娃哈哈创始人宗庆后董事长溘然长逝，引发社会各界广泛缅怀哀悼，已经一个星期热度不减。令人没有想到的是，同城的另一家知名浙商企业农夫山泉意外躺枪，网络上出现大量针对农夫山泉以及钟睺睺个人的诋毁。

宗庆后董事长长年农夫山泉创始人钟睺睺9岁，这两位有太多相似之处：宗庆后初中毕业上山下乡15年，钟睺睺读完小学就回到老家诸暨做木工泥水匠长达10年。都是白手起家艰苦创业，靠着一瓶水，宗庆后三次登顶中国大陆富豪榜，钟睺睺则三次问鼎中国和亚洲首富。而他们三十多年前创

业之初就有交集，昨天（编者注：3月3日），极少公开发声的钟睺睺在农夫山泉公众号发布短文《我与宗老二三事》回顾了这段历史，也是回应网络传言，澄清了一些长期以来以讹传讹的说法。

宗庆后和钟睺睺不仅同行同城，他们的性格也相似，都不喜欢应酬，都不爱扎圈子。都是心直口快的脾气有话直说，不喜欢拐弯抹角。宗庆后个性随和，吃穿住行都不讲究。但他的性格硬朗，本色示人，什么场合都是一双布鞋。讲话经常不分场合不看对象，当年可以当众怼马云“胡说八道”！

钟睺睺也是特立独行容易得罪人的性格，媒体记者出身的他却长期以来跟媒体保持距离，也很少跟同行和政府官员打交道，独来独往素有“独狼”之称。他的低调已经到了刻意的程度：2020年万泰生物和农夫山泉年初年尾分别在上海和香港上市，钟睺睺不仅分别缺席了两次上市敲钟仪式，这是代表创业成就的人生高光时刻，就连公司总部的横幅都没有挂一块。

看起来有些孤傲的钟睺睺，在宗庆后去世之后，第一时间就送了三个花圈（个人名义加农夫山泉和养生堂），此时网络上攻击诋毁的声音尚未出现，



在追悼会前一天，还专程去下沙现场送别宗老。

以宗庆后和钟睺睺这样的个性，总部又在同一个城市，又是长期行业第一第二的位置，即使关系紧张或微妙都正常。能够长期相安无事，已经是不容易。至于他们之间来往不多并不奇怪，他们跟谁来往都不多！

浙商经常被视为当代中国第一商帮，从中国民企500强和各类富豪榜来看，确实当得起这个名头。此外，浙商艰苦创业的“四千精神”，离乡背井走遍四海，也让人印象深刻，同时他们也是一个比较团结的群体。

想当年陈金义落难，万向集团创始人鲁冠球发出亲笔传真“陈金义同志：我心痛！事至此，先了结。要多少？来人拿！”。改革开放早期的风云人物步鑫生晚年生活多有不便，鲁冠球获悉后托人写去便条：“事已到此，病有医治，事有人为，老天会怜惜，不必多虑。望你有时间南行一趟。”情深意切，令人唏嘘！少不更事的马

云早年在一次座谈会上冒失发言，现场被批评得尴尬不已，大他30岁的冯根生站起身来仗义执言，为小字辈马云解围。

宗老去世讣告发布不久，久未亮相发声的马云第一时间发出挽联：“人生搏击四十不晚，开拓者精神；创业千难夙夜求新，企业家本色”。马云的这副挽联可以说是引发此次社会各界缅怀宗庆后的第一把火。资深浙商代表人物传化集团董事长徐冠巨、正泰集团董事长南存辉、吉利集团董事长李书福等宗庆后生前好友，也纷纷撰文哀悼，表达缅怀追思。

前几年，在鲁冠球和冯根生病重住院期间，也是相似的情景，马云分别专程去医院看望，两位去世之后，马云又分别举办追思会。浙商之间的惺惺相惜同气相求，甚至延续到了下一代：万事利创始人沈爱琴和鲁冠球、冯根生都是第一代浙商，他们之间的友谊真正保留了一辈子。如今父辈已逝，万事利、万向的二代也保持了同

样的友情。

产业集群块状经济是浙江区域经济的主要特征，很多企业之间都有千丝万缕的关系，当年或者分家或者自立门户，这样的经历很容易引发矛盾冲突。虽然同处一个行业、地方甚至规模相似，但浙江产业集群多数公司之间老板之间关系融洽。比如湖州久立集团和永兴集团，都是响当当的行业龙头。永兴董事长高兴江当年是久立的高管，后来抓住机会自立门户。久立董事长周志江从做大湖州不锈钢产业集群出发，与永兴形成了既竞争又合作的关系。多年来周志江和高兴江保持了良好的个人友情，企业也关系紧密互相参股上下游协作。老一辈浙商之间这份互相扶持的团结意识和同舟共济的合作精神，也是我们宝贵的精神财富。（作者系浙江省新型重点专业智库浙江工商大学浙商研究院（中国华商研究院）执行副院长、教授，浙商研究会执行会长，浙商博物馆馆长，浙商总会学术委员会秘书长。）



浙商第一代企业家，娃哈哈集团创始人、董事长宗庆后因病医治无效，于2024年2月25日10时30分逝世，享年79岁。

42岁开始创业的宗庆后，从蹬三轮车卖冰棍起步，将一家名不见经传的街边小厂打造成为中国饮料行业的龙头企业，位居中国企业500强、中国制造业企业500强和中国民营企业500强前列。娃哈哈在全国建有近80个生产基地、180多家子公司，拥有员工近3万人。多年来宗庆后积极投身各类社会公益事业，累计为公益慈善事业捐赠超过了7.5亿元。

宗庆后先后荣获全国劳动模范、全国五一劳动奖章获得者、优秀中国特色社会主义事业建设者、改革开放40年百名杰出民营企业家等多项殊荣，曾当选第十、十一、十二届全国人大代表，中国共产党浙江省第十二、十三、十四届代表大会代表。

宗庆后逝世的消息传出后，引发社会各界广泛关注、追思和致敬。截止2月28日，已有超30万网友在线表达对宗庆后的致敬与缅怀。

原浙江省委副书记、省长吕祖善在致追思词时称赞“宗庆后同志是改革开放后我省第一代民营企业家的杰出代表、中国企业界的‘常青树’、热心公益事业的慈善家”。浙商研究会智库专家刘亭、胡宏伟、颜春友、杨轶清等分别撰文，深切怀念这位传奇浙商。

“宗庆后的传奇人生谢幕，为世间留下了闪亮印记和精神富矿，但浙商的故事未完待续，民营经济的精彩未来可期。”当沈爱琴、冯根生、鲁冠球、宗庆后等第一代浙商先后谢幕，一段将在历史天空永久熠熠闪耀的辉煌历史渐渐翻页。

在企业家精神被不断提及的当下，民营企业发展的舞台更加广阔，时代呼唤更多企业家接过衣钵，在前辈精神的指引和激励下，书写属于自己这个时代的篇章。





# 宗庆后祭：企业家、首富、“平民”及其真实的人生

◎文/胡宏伟

惊闻娃哈哈创始人、董事长宗庆后辞世的消息，虽然早有心理准备，但还是泪盈双眸。

1991年第一次见到老宗，娃哈哈4岁，宗庆后46岁。我参加公司推出第二个主导产品的发布会，“甜甜的、酸酸的，妈妈我要喝”的广告歌一夜席卷大江南北；

2002年我和新华社同事吴晓波撰写出版娃哈哈第一部官方传记《非常营销——娃哈哈：中国最成功的实战教案》，娃哈哈15岁，宗庆后57岁。那一年，娃哈哈已崛起为中国第一、全球第五大食品饮料巨头，当年饮料总产量在中国市场第一次超越可口可乐；

2023年最后一次见到老宗，娃哈

哈36岁，宗庆后78岁。那是一次企业家大会，老宗躬身握着我的手，他说：“我戒烟有段时间了，你觉得我的脸色是不是比以前好？”这应该是老宗第一次和我聊起自己的健康，过去几十年，他谈论的永远是关于公司，关于市场。

2024年，世间再无宗庆后。

—

在生命的尽头，老宗累了，需要休息了。但他一生最厌恶的就是“退休”。

2002年《非常营销》出版后，曾经安排过一轮北大、哈工大、复旦等全国十大高校的巡回演讲。年底，我们陪同宗庆后来到北京大学。他演讲时，

有一位女同学提问：“什么是企业家的终点？宗总打算什么时候退休？”说话一向气定神闲的宗庆后突然提高了声调：“对我来说，永远没有退休两个字！”站在他身边的我能感觉到，老宗甚至有一点不悦。

宗庆后生前最后一次公开露面，是2023年12月12日的2024年度娃哈哈全国销售工作会议。被病痛折磨的他没有讲话，行走都已经困难，但仍然放心不下娃哈哈最为重要的市场营销。

支撑“劳模”宗庆后一生拼杀到最后一刻的动力究竟是什么？

平日不苟言笑、不轻易流露情感的宗庆后，却有两次被媒体广泛传播的著名的“泪流满面”。一次是1992年4月28日，宗庆后获得“杭州上城区经济开拓功臣”荣誉，当接过10万元政府奖金时，他当场哭了；更著名的是第二次，2002年7月18日，他和万向集团创始人鲁冠球和青春宝集团董事长冯根生作为“为杭州市经济发展做出了突出贡献”的功勋企业家，被杭州市官方授予每人300万元的特殊奖励。表彰会上，心情激动的宗庆后一直屏着，当回到公司大门，迎接他的是英雄凯旋般的鲜花和礼炮，宗庆后当场泣不成声。

宗庆后为什么会哭？



2013年11月13日，宗庆后在杭州的办公室内。



创业初期宗庆后办公照。

为撰写《非常营销》采访时，记得我曾经询问他的出身家世。老宗说：“我出生在南京，那是一个很大的宅院。”家人马上插话：“你不是出生在宿迁嘛。”老宗尴尬地呵呵笑了。

无数次听宗庆后说自己是宋代名将宗泽的后代。老宗很久以前的家世的确显赫：曾祖父在湖北、四川做过高官，祖父当过东北张作霖手下的财政部长。此后家道中落，做小学老师的母亲独自一人养活他们兄妹5个。17岁，为减轻母亲的负担，宗庆后去了舟山农场晒盐，又到绍兴茶场烧窑。

童年、少年和青年时代，宗庆后饱尝生活的艰辛。有一年，在接受董卿的《朗读者》节目采访时，他说，小时候的理想，就是希望能够挣到大钱，回报父母。

政府奖励的10万元、300万元是大钱，但对于当年的成功者宗庆后肯定算不上是值得他哭泣的大钱。他为之泪流满面一定还有更重要的东西，

原因只能是：作为一个曾经家族显赫也曾经挣扎于最底层的人，他渴望被尊重、得到认可和重归荣耀。他得到了。

著名企业家鲁冠球2017年10月25日去世后，我撰写出版了《鲁冠球：一位中国农民、改革者、企业家的成长史》一书。采访时，我问一位追随他身边多年的员工：“老鲁半个世纪

创业的动力来源于哪里？”这位员工沉吟片刻：“动力之一，是鲁主席很在意身后的评价，他要留下好名声。”

争光和留名，是那一代人深入骨髓的宗教般的信仰，是他们一生不懈奋斗的原动力。马斯洛理论把人的需求由低到高分生理、安全、社交、尊重和自我实现五个层级。38年媒体生涯，我采访过数以千计的浙商，吃饱饭与积攒更多的钱是他们绝大多数人出发时朴素且普遍的生理性动机。但有更高层次的需求才会有更高层次的人生目标，为了争光和留名，你必须望得更高、走得更远。

民营企业家群体的信心已然成为当下的社会焦虑点。宗庆后的故事明明白白地告诉我们：只要给予产权的安全，给予本该给予的信任和尊重，他们就会有长久的信心，并日积跬步进化为利他主义的自我实现。

作为第一代卓越浙商的最后一人，宗庆后不在了。一个时代的落幕意味着下一个新时代的开启。2012年，老



1992年4月28日，杭州市上城区重奖经济开拓者，当宗庆后接过10万元大奖时，这个铮铮铁汉流下了热泪。



宗出生于1982年的女儿宗馥莉当选为第一位80后“风云浙商”。“风云浙商”是浙江分量最重的企业家奖项，作为专家评委，我为宗馥莉撰写了颁奖词。我至今记得如下几句：

她，是中国最富的“富二代”；

父辈的丰碑下，绽放的是传承超越的铿锵玫瑰；

雏鹰振翅，从来不惧风雨；

天高云淡，世界是我们的！

小宗需要传承的，是老宗们物质与精神的两个世界。

## 二

如果把宗庆后和他的娃哈哈传奇放在当代中国企业发展史的维度考量，最有价值和最成功的应该是什么？

产品开发、企业管理、企业家精神都是，但若排列其第一，无疑是堪称高山仰止的营销。这也正是当年我们接受娃哈哈的委托撰写公司官方传记时思考的问题，于是，书名被无争议地确定为《非常营销》。

今天，我们将阿里、拼多多、抖音直播带货等视作电商领域神一般的存在，而前电商时代，娃哈哈就是中国市场营销的紫禁之巅：1990年，创办仅3年的娃哈哈产值即突破亿元，2003年突破100亿元，2013年抵达782.8亿元的巅峰时刻，迄今总营收逾9000亿元。很多年，长期独占首位的娃哈哈的年利润是国内规模第二位到第十位饮料企业利润的总和，年销售150多个品种的饮料超300亿瓶，每个中国人喝掉20瓶以上。

37年，曾经的竞争者、学习者、追赶者“太阳神”“三株”“红桃K”



2023年12月12日，宗庆后出席娃哈哈集团2024年全国销售工作会议。坐在他边上的是女儿宗馥莉。

早已消散于江湖，笑颜可掬的娃哈哈还在，还是中国饮料企业第一；37年，争锋乐百氏、挑战可口可乐、对决农夫山泉，为传统商业营销史留下了最经典的商战案例。这一切的背后，都因为站立着一个人：中国改革开放后第一代的本土营销大师宗庆后。

2002年出版《非常营销》后，韩国一家著名电视台慕名邀约采访宗庆后。不喜欢抛头露面的老宗希望我代表他接受采访。我告诉韩国同行，老总很厉害，是营销大师，5000万人中国才能出一位。韩国记者瞪大了双眼：“您的意思是我们大韩国只能出一位？”当年韩国总人口约4800万，我答道：“如果出了一位，那是造化。”

但宗庆后的营销神话似乎过早地画上了句号。2013年，巅峰即拐点：在老宗喊出年营收要达到1000亿元的“小目标”后，2014年开始公司业绩却转头向下。全国工商联发布的“中国民营企业500强”数据显示，2014—2016年娃哈哈营收分别为720.43亿元、

494.74亿元、455.92亿元，排名从31位跌至104位。此后徘徊中缓慢回升，2022年营收至512亿元。

与这一时间轴和曲线图形成对照、反差的是，互联网时代的到来以及电商的狂飙。娃哈哈的营销困局原因有很多，电商的强势冲击肯定是重要因素。以致2016年12月25日在参加央视财经频道《对话》节目探讨中国制造业寒冬的深层原因时，不善言辞、实话实说的宗庆后脱口而出批评了电商乱象，引发了媒体广泛报道的所谓宗庆后与马云“炮轰事件”。老宗因此招致了不少诟病，被认为他和他的娃哈哈“老了”，跟不上潮流了。

撇开纷争的繁杂细加梳理，我们可以发现，事实上传统营销与互联网电商绝非对立，两者的底层商业逻辑和思维有太多的类似与相通：

——30多年间，以宗庆后为架构师，娃哈哈独创了一个由近万名经销商、数十万家批发商、数百万家鸡毛小店销售终端组成的被写入哈佛商学



2002年7月18日，杭州市工业兴市大会上，冯根生、宗庆后、鲁冠球（从左至右）三位企业家合影。

院案例的“联销体”模式，保证了娃哈哈产品能够经由如毛细血管般的通道最彻底地渗透到天南海北的每一个角落。其互联互通的销售网络之发育，已是非互联网状态下的极限；

——宗庆后有一条很著名的营销战略：农村包围城市。曾经很多年，娃哈哈的产品基本放弃大中城市，而是全力扎根县城及以下的镇村市场。以当年的可乐之战为例，这样的策略就可以让娃哈哈的非常可乐避开可口可乐强大的锋芒，在广阔的天地星火燎原。老宗相信，饮料作为低单价、复购率极高的民品，只有面大量广的底层市场才是决定胜负的主战场。这与电商笃信的下沉市场战略是何其相似。

互联网电商技术迭代的炫目总是容易掩盖商业思想的光芒，企业家的本质不是资本、不是技术，而是资本与技术背后的人。诟病宗庆后的声音主要指向其商业营销领域技术化创新的滞后，但偏执狂式的执拗、数十年的不懈坚持与永不妥协，又何尝不是

企业家精神的基石？

衡量伟大企业家的重要标尺，是他的企业必须活着，活得足够长。宗庆后的娃哈哈已经走到了第37个年头，依然活得不错，而且还会长久地活着。

### 三

宗庆后身上的标签除了著名企业家，还有中国“首富”。

2010年，高歌猛进的娃哈哈把534亿元身家的创始人宗庆后第一次推上了福布斯中国首富及胡润百富榜中国首富。2012年、2013年，又两次问鼎福布斯中国首富。虽然此后锋芒渐逊，但多年来仍是财富榜的前排常客，2023年，宗庆后（家族）以950亿元位列胡润百富榜第31位。

如同一枚硬币的两面，首富宗庆后的B面则是一次次被关注的“布鞋老总”“平民首富”。

2016年12月12日，有微博网友爆料称，在高铁G2365次列车二等座车厢偶遇娃哈哈董事长宗庆后。图片

显示，宗庆后在逗一名小朋友玩，小朋友的奶奶让孙子问宗庆后要AD钙奶喝，他还接受了乘务员检票。此行，老宗是从杭州到义乌办事。

2016年，宗庆后的一张照片登上了各大媒体头条。一网友拍摄了他在高铁偶遇的宗庆后，彼时宗庆后轻松地坐在二等座上，还逗弄着邻座的小孩。

在此前后，关于首富宗庆后怎么花钱的故事被媒体反复发掘：他经常一个人出差，几乎不带秘书和助理；他自己手拉行李箱，乘坐飞机经济舱；他喜欢穿10元一双的布鞋，抽10多块一包的廉价香烟；他一年的生活花费只有5万元……

这样的描述并不是包装作秀。记忆中，相识30多年，宗庆后一直在杭州清泰街160号娃哈哈最早起家的一座被高架桥挤压显得很局促的6层老旧小楼办公，每次老宗请吃饭，他从不喝酒。有一次我去宗庆后办公室谈事，到了中午饭点，食堂师傅和日常一样给他送来了米饭和三样小菜：炒青菜、四季豆、西芹豆腐干。

宗庆后的平民化意识和行为，不仅对自己，也惠及更多普普通通的他人：他花了几十亿，给杭州、成都、涪陵等地的员工盖了几千套公寓；他连续多年，每年给娃哈哈全国3万名员工，发6亿元年终奖；他明确规定，45岁以上的老员工哪怕体力弱一点、能力差一点，都不能辞退；他身为全国人大代表，建议尽快将个税起征点从每月2000元大幅上调至5000元；他在接受媒体采访时，一再呼吁要想办法让年轻人增加收入，年轻人有消



费能力经济才能好起来……

在娃哈哈的产品开发和营销上，宗庆后的平民化意识也是无所不在。饮料的单价低，每瓶的利润只有几毛钱甚至几分钱，但宗庆后说，我们靠老百姓，一年卖掉几百亿瓶，点点滴滴汇聚起来还是很可观的。很多年前，刚刚崛起的娃哈哈纯净水所向披靡时，我曾经向老宗建议：“为什么不向依云矿泉水学习，做高端水？利润可以提升很多倍，也不会做得这么辛苦。”后来，我甚至和娃哈哈公司的一个考察组去了趟西藏拉萨，连产品名称都想好了：珠穆朗玛圣水！怎么都比法国依云更厉害点吧？对此，老宗始终笑而不答。

企业有追逐利润的动物性，但企业家的人意识和理念与他曾经的生活境遇息息相关。1963年，17岁的宗庆后为了生计，去了人称舟山西伯利亚的马目农场；一年后，又辗转来到绍兴茶场，种茶、割稻、喂猪，整整



2019年2月，宗庆后参加娃哈哈集团年夜饭，给员工发红包。

14年，33岁才顶替退休母亲的职位回杭州。返城前几年，认为儿子可能永远回不来了的母亲让人打制了一套家具送到乡下，希望儿子赶紧找个称心的农村姑娘。这15年，正是形成一个人价值观的重要时期。艰难岁月的相濡以沫，宗庆后深切地知道了什么是农民，什么是千百万底层百姓的生活。

这种打断骨头连着筋的记忆，孕育了他浓得化不开的平民意识，影响了他的一生。

1978年后，市场经济和企业家归来。大河奔流，宗庆后成为了逐浪前行的幸运儿、佼佼者，拥有了巨大的财富。回望45年，财富之上，中国民营企业群体依然必须直面柏拉图的终极三问：我是谁？我从哪里来？我要到哪里去？企业家自我进化的方向一定不是成为“老板”，成为赤裸裸的资本，成为技术的异化，而是回归于人，回归于大地，造福于人民。

我愿意将这样的企业家，称之为“人民企业家”。

想起了去年和老宗的最后一次遇见。当我们双手相握，我似乎觉得老宗的手不再像过去那样大老板般的粗粝和有力，而是更柔、更暖，如同一位慈祥的长者。我知道，老宗回来了。

（作者系著名财经作家，高级记者，澎湃新闻新闻生态内容管委会副主席，浙江省浙商研究会执行会长）



本文作者与宗庆后握手交谈。

娃哈哈宗庆后是平民创业的典范，代表了中国民营经济的贡献和力量。他是改革开放最好的亲历者、见证者，一个时代的脉络在他身上都是很清晰很典型的。

## 宗庆后是改革开放最好的亲历者、见证者

◎文 / 杨轶清

宗庆后从蹬着三轮车起步，到2017年创业30年累计销售额5000亿元，税收520亿元。2015年宗庆后董事长70周岁那一年，娃哈哈累计实现利税总额突破千亿。不出意外的话，到2024年，娃哈哈利税总额累计可能达到二千亿。2015年，70岁的宗庆后在成都全国糖酒会上表示“我还要再干20年”，如今言犹在耳，80岁的宗庆后斯人已去，让人不禁唏嘘感叹！

他可能是大企业家群体里创业“起步最迟 起点最低”的。

1987年，43岁的宗庆后承包校办企业经销部开始走上创业之路，早期是蹬着三轮车经销棒冰汽水文具等，一支棒冰赚一分钱开始做生意。应该是“起步最迟 起点最低”的中国大企业家之一。

他可能是最勤奋的企业家。七十多岁时，依然每天工作十几个小时。

2015年，宗庆后董事长在浙商博物馆，给浙江省新生代企业家联谊会的新生代浙商讲座时说：我如果不出差，早上6点半到办公室，晚上11点半离开。这意味着他每天工作17小时！那一年，他72岁。而且每天如此。



2017年11月18日，杭州娃哈哈集团创立三十周年庆典在浙江大学紫金港校区体育馆举行，宗庆后指挥大合唱。

他可能是最节俭的企业家。曾经的中国首富一年个人消费5万元。

前些年高峰的时候，娃哈哈一年60多亿的税收、80多亿的净利润，利税总额150亿。他几次在公开场合说自己一年个人消费大概5万元左右！国内出差经常秘书、助理都不带，意味着取行李、换登机牌都要亲自动手。几次被其他乘客拍到坐飞机经济舱、坐火车二等座的照片。

娃哈哈可能是最简陋的大公司总部。办公楼蜗居居民区老房子36年。

娃哈哈集团总部长期蜗居在杭州

老火车站城站附近的清泰街160号，是一个20世纪八十年代居民老小区的六层老房子。这个很可能是全中国最简陋的大公司总部！一直到去年底才搬迁到新的总部大楼办公。

宗庆后董事长专注务实的企业家精神、艰苦创业的工作作风、独特的管理风格，在中国企业家群体和浙商队伍中具有典型性。

宗庆后是平民创业的典范，他的人生折射了时代变迁，分享的是改革开放的红利，也是“天时地利人和”的浙商创业的优秀代表。



创业初期，宗庆后蹬三轮卖文具。



浙商博物馆内的宗庆后三轮车

宗庆后解放前出生，早年上山下乡15年，三十六七岁才结婚，43岁白手起家，三次登顶中国大陆富豪榜榜首。宗庆后是中国平民创业的典范，他的成功是“天时地利人和”的产物——是改革开放的“天时”+创业热土浙江浙商精神+“家文化”凝聚起来的全体员工拼搏奋斗的结果。

37年聚焦主业坚守实业艰苦创业，宗庆后专注务实的企业家精神，是支撑企业持续发展的内在驱动力。

宗庆后创业37年，始终坚守实业而且是传统的食品制造业，拒绝了各个时期的“热门、风口”行业的诱惑，心无旁骛自始至终只做“一瓶水”。娃哈哈的管理风格、企业文化乃至办公场所、产品名称包装广告等，处处透出务实乃至朴素的风格，专注和务实是一个企业稳健发展的重要基础。

宗庆后坚持的经营管理“四不原则”——“不上市、不贷款、不设副总裁、不做房地产”，体现了他对中国式管理的自信和探索。

娃哈哈迄今没有上市，一直没有贷款（相反多的时候在银行存款200亿），一直到2016年创业第29年才首次设立副总经理岗位。这“四不”一定不是企业经营管理的主流，更不是标准答案，但宗庆后凭着这个“四不”原则做大做强。这是企业管理和商业模式多元化的有益探索，说明企业管理没有统一标准，只要符合企业实际的管理模式就会有生命力。（作者系浙江工商大学浙商研究院（中国华商研究院）执行副院长、教授，浙商研究会执行会长，浙商博物馆馆长，浙商总会学术委员会秘书长。）

宗庆后留下的精神遗产值得我们好好继承，浙商当接续奋斗，再创新辉煌

## 精神永续， 是我们纪念宗庆后的最好方式

◎文 /袁华明

2月25日，娃哈哈官方发布讣告：娃哈哈集团创始人、董事长宗庆后同志，因病医治无效，于2月25日10时30分逝世。一代浙商溘然而逝，却留下了丰厚的精神遗产。

**一双布鞋，保持创业者的勤勉本色。**

艰难困苦，玉汝于成。经历筚路蓝缕，功成名就之后的宗庆后大多数的时候是一双布鞋，一身便装，很多媒体同行对此也都深有感触。和一双布鞋一样，他乘坐动车二等坐席也引发网友的关注和热议。2016年12月的一天，有网友发文称，在动车上偶遇宗庆后，从图片能很清楚看到那是一个二等坐席的车厢。对于经常亲自跑市场的宗庆后来说，二等坐席、经济舱是再正常不过的了。

自身朴素的宗庆后，对员工并不吝啬，给员工们盖房子，每年请吃年夜饭、发红包更是“保留项目”。宗庆后曾说过，先富带动后富才会受人尊敬，对企业家而言，提升员工的获得感、幸福感，为员工创造的美好生活是他们对社会的贡献。

**二次变革，坚守企业家的改革底色。**

浙商是吃改革饭成长起来的，对新事物保持敏锐的市场洞察力是浙商身上的最大优点之一。对于传统饮料

行业来说，娃哈哈创业之初的“成功秘诀”受到时代发展的冲击无疑是巨大的，没有技术壁垒、没有渠道壁垒，市场进入者随时可能出现，竞争无时不在。尝试变革是企业家自我改革的必然要求，也是必由之路。

行业的“内卷”并非今天才有，唯有改革创新破除万“卷”。从饮料到童装，是宗庆后领导娃哈哈的产业变革之路；从传统销售到潮人直播，是宗庆后领导娃哈哈的数字变革之路。很多人认为在浙商中宗庆后排斥互联网线上营销，但是当75岁的娃哈哈集团创始人宗庆后以最新潮的营销方式现身直播间时，传言不攻自破。浙商企业家知道，行业的转型升级谈何容易，换个赛道不能只靠纸上谈兵，尤其对传统行业而言，稳扎稳打、先立后破才是企业自身的变革之道。

**三次问鼎，彰显领跑者的成就亮色。**

蹬着三轮车去创业，宗庆后的创业也有一个富有传奇的开始，从三轮车创业到三次问鼎中国首富，几乎把饮料产业做到了极致。靠着传统产业成就首富之名，着实不易。浙商群体中有不少企业家也登上过中国首富榜单，但不成为行业领跑者是无法做到的。首富固然是个谈资，企业还要实

打实做好做大做强。

宗庆后在给自己传记的序言中，曾这样写道：“我是一个普通人，从底层崛起的凡人。幸运的是，我生于一个大时代；更幸运的是，我获得了一个机会，缔造了一家公司，并且因之而成为‘中国首富’，得到了价值的实现与认同。”谦逊之外，是行业领跑者的清醒认识。

**四千精神，传承奋斗者的鲜明特色。**

“走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦。”都说改革开放后的第一代浙商充满了传奇色彩，宗庆后也不例外，他42岁开始创业，在第一代浙商中也是罕见的，大器晚成却登顶行业，个性鲜明又朴实无华，他身上所体现的“四千精神”是浙商群体共同基因，是浙商群体“创业艰难百战多”的共同烙印。虽然现在创业的模式、形态发生了很大变化，但那样一种筚路蓝缕、披荆斩棘的创业精神，是永远需要的。浙商还需要千方百计提升品牌、千方百计拓展市场、千方百计自主创新、千方百计改善管理。

宗庆后老爷子已离开，他留下的精神遗产值得我们好好继承，浙商当接续奋斗，再创新辉煌。[7](#)





# 宗庆后辞世的哀荣

◎文/刘亭



娃哈哈原总部大楼前摆满了悼念的鲜花

娃哈哈创始人、董事长宗庆后不幸辞世。连日来无论官方、媒体、企业家、生前同事和友好，特别是为数众多、素无交集的普通民众，都在以不同的方式表达着对他的沉痛悼念和无尽缅怀，可以说是极尽哀荣。

宗庆后奋力拼搏的一生，彪炳史

册的业绩，伟大人格的力量，不但展现了真正的企业家精神，树立起中国改革开放以来的一座民营企业家丰碑，更昭示了中国式现代化新征程中民营企业家的进取方向和前行之路。

他是创新发展的标杆。从最早的白手起家到拥有现代化生产和经营模

式的食品饮料产业巨头，宗庆后在激烈的市场竞争中从来没有安于现状、不思进取。尽管曾有人误读了那场“虚实经济”的争论，但娃哈哈所代表的，正是一种切实运用数智科技的“新实体经济”。

他是合规经营的典范。宗庆后掌舵娃哈哈37年的漫长岁月中，历经多次纯市场因素以外的重大挑战，甚至是“几近翻船”的颠覆性危机，但终究是靠着遵纪守法和亲清政商的过硬践行，永远立于不败之地。

他是共富情怀的楷模。宗庆后对待普通员工尤其是弱势和困难人群、包括贫困帮扶地区的好，是装在心里、落在行动上的。人们感怀他对个人生活的近于严苛，而洒向人间的都是大爱。

国家的现代化、民族的伟大复兴，离不开千千万万企业家的奋斗。宗庆后成功地完成了从一名“企业主”，向一位“企业家”的嬗变和跨越，这或许是他辞世后极尽哀荣的重要原因之一。他留给我们的物质财富是有限的，更不是什么“泼天的富贵”；但他留给后人的精神世界却是无限的——中国的企业家、特别是民营企业家的事业进步和境界升华，必将受益于他取之不竭、用之无尽的精神力量！（作者系浙江省政府咨询委特邀专家、研究员，浙商研究会名誉会长，中国区域经济50人论坛正式成员。本文系作者为潮新闻《读端》栏目写的短评。）

# 含泪缅怀生平点滴

## 浙商集体痛别宗庆后



2024年2月25日，浙商第一代企业家，娃哈哈集团创始人、董事长宗庆后溘然长逝。许许多多浙商友人、后辈回忆与宗老交往的点滴，深切怀念这位传奇缔造者，在多位浙商和友人眼中，我们找到了宗庆后留下的宝藏。



### 马云 阿里巴巴创始人

人生搏击四十不晚，开拓者精神  
创业千难夙夜求新，企业家本色。



### 南存辉 正泰集团董事长

他留给世人的远不止一个“娃哈哈”远不止一段杰出浙商的传奇，更有一份弥足珍贵的精神财富，更启发我们对生命存在意义的思考。



### 李书福 吉利控股集团董事长

他是改革开放时代的弄潮儿；他是民营企业包新创业的急先锋；他是现代浙江商人的优秀代表；他是第一代浙江商人的楷模。



### 徐冠巨 传化集团董事长

宗董事长家国情怀，一生奋斗、一生工作直到生命最后一刻。这种生命不息、奋斗不止、对事业追求的精神，是我们浙商的宝贵财富。



### 汪力成 华立集团董事局主席

他的创业史是中国改革大潮中的一个缩影他一生的奋斗历程，正是浙商“四千精神”的典范。



### 王水福 西子联合董事长

宗总是一位非常爱学习、对民族制造业有着高追求的企业家。他是80年代艰苦创业这一代浙商的杰出代表，是共同铸造浙商精神的灵魂人物之一。



### 吴建荣 中南控股集团董事局主席

我们这批80年代中期开始创业的人艰苦奋斗走过了风云激荡的40年，从未忘记身上承担的社会责任，而宗庆后就是我们中的佼佼者



### 陈妙林 开元旅业集团创始人

质朴、宽厚是宗老爷子身上的鲜明特质。宗老总是身着一身朴素的西装和一双布鞋，他身上这些低调、优秀的品质令人敬佩。



### 宗佩民 华睿投资董事长

宗庆后对实体企业、实体商业一直情有独钟，是真正的实业家，是有实业报国情怀的企业家，是心里装着老百姓就业的企业家。



### 凌兰芳 丝绸之路控股集团董事长

宗总经常出语惊人，不会从众，观点独特很鲜明，他给我印象最深的，就是对自己创造的企业的热爱，倾注心血。



### 范渊 安恒信息董事长

宗老一再强调实体经济的重要性，“继续做实”是他一辈子的信念。同时，在时代的浪潮下，他对企业信息化、企业的转型升级也非常重视，有着自己的思考。



### 屠红燕 万事利集团董事长

宗老、我母亲以及鲁伯伯，是同一时代的企业家。他们身上都有着清晰的时代烙印，厚植着浓厚的家国情怀。



### 侯军呈 珀莱雅董事长

宗庆后是德高望重的浙商楷模，是值得尊重和敬仰的长者，是影响了包括我在内的无数创业者、企业家的传奇。



### 胡季强 康恩贝董事长

面对宗总远去的背影，我们一方面缅怀、感谢他对浙江乃至中国经济发展的巨大贡献，另一方面更应传承发扬宗总的精神。



### 陈坚 平湖国际进口商品城董事长

回忆每一次的相遇，他总是那么朴实无华亲切友好，穿着标志性的黑布鞋，还有那辆几十年不曾更换的老奔驰，这些细节，成了我记忆中最深刻的印记。



### 方毅 每日互动创始人、CEO

从宗老前辈手里接过风云浙商的奖杯，他的敦敦勉励仿佛就在耳边。宗老前辈是一位真正的企业家，也是新生代浙商创业路上的导师和明灯。

## 姜爱芹

中国农业科学院茶叶研究所研究员，国家茶叶产业技术体系产业经济岗位科学家、产业经济研究室主任，杭州龙冠实业有限公司总经理，兼任农业农村部茶叶专家指导组成员，浙江省浙商研究会副会长，浙江省女科技工作者协会执行副会长。



# 姜爱芹的茶叶经

◎文 / 刘伟华

春和景明，满目皆绿。又到一年春茶采收季，三月的杭州，连空气中都弥漫着沁人心扉的茶香。

茶味浓，茶事兴。近日，2023年杭州市人民政府质量奖评审结果揭晓，杭州龙冠实业有限公司（以下简称“龙冠”）荣获“杭州市人民政府质量奖”，成为自2010年杭州市政府这一最高质量奖项设立以来，首个获此殊荣的茶叶企业。同时，龙冠还从全市3965家放心工厂中脱颖而出，捧回“杭州市十大放心工厂示范体验点”奖杯。同样是获奖的唯一茶企。

“茶为国饮，杭为茶都。”杭州

作为中国茶文化的重要发祥地之一，名茶众多，茶企林立，历来是全国重要的茶产地、消费地和集散地。在如此激烈的市场竞争中，龙冠何以脱颖而出？

“坚持做对的事情，剩下的交给时间。”杭州龙冠实业有限公司总经理姜爱芹用最朴实的话语，道出了龙冠成功的密码：守得住传承，扛得住标准，耐得住寂寞，坚守“质量为基，标准先行”的理念，不断深耕龙井茶全产业链。用她自己的话表述，那就是“前面基础做扎实，后面的结果是水到渠成的。”

### “门外汉”的守正创新

1999年底，中国农业科学院茶叶研究所（以下简称“中茶所”）业务处31岁的副处长姜爱芹迎来了一个前所未有的挑战，一直做科研的她被组织安排到所属企业杭州龙冠实业公司担任副总经理。自此，她的人生与龙冠紧密相连。

“龙冠”的前身是1950年成立的地方国营杭州龙井茶场，1958年国营茶场并入中茶所，成为其下属茶叶试验场，直到1996年在茶叶试验场的基础上成立了杭州龙冠实业有限公司。龙冠及其前身国营茶场出品的西湖龙



井茶曾备受毛泽东、周恩来、江泽民等党和国家领导人的青睐，亦是茶客口口相传的高端礼品茶。彼时的龙冠，虽自带光环却偏安一隅，很长时间里都处于“养在深闺人未识”的状态。

新千年前夕，中茶所决定龙冠开始市场化运作，所领导慧眼识珠，将时任中茶所业务处分管产业开发的副处长姜爱芹调入龙冠担任副总经理，历练一年后升任总经理，挑起光大龙冠公司的重任。

对于职务的调动，姜爱芹起初是不情愿的，大学读食品工程专业的她，一开始对茶并没有特别的喜好，“不会做茶，不会卖茶，不懂茶，就是个门外汉”。彼时的她，自1990年大学毕业进入中茶所，已经做了10年科研。她坦诚自己喜欢搞研究，不想做经营。直到几年后，她才意识到这份工作的重要性。“如果没有企业的市场化运作，很多科研成果是不能变现的。”

就这样，科研出身的姜爱芹开始思索龙冠的市场化路子怎么走。

“做市场就是做产品，首先得把

产品做好。”龙冠从最基础的品种选择开始打造产品。科研人员在第一代群体种中单株选育出了如今已经广泛种植的二代龙井茶品种“龙井43号”，突出鲜爽的口感，又在“龙井43”的基础上，选育出了三代龙井茶树品种“中茶108”，进一步提升了品质。

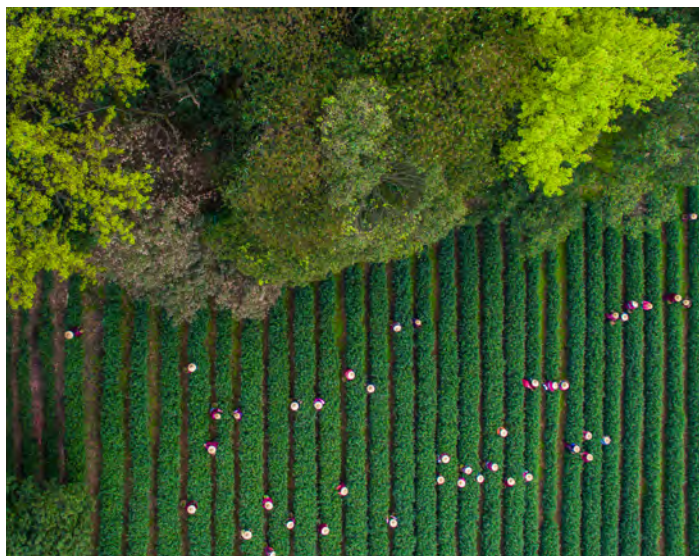
基于茶叶的生长特性和炒制工艺，交由不同人管控，产品风格都会变化，因此在消费者那里很难形成统一认知。姜爱芹坚持品质的统一是可以做到的，产品品质来自消费者的感官体验，涉及色香味形等，将这些要素拆分开来，每个要素权重多少，标准就出来了。

西湖龙井作为“中国传统制茶技艺及其相关习俗”的重要组成部分已入选联合国教科文组织人类非物质文化遗产代表作名录。在业内，龙井茶是“三分看茶青，七分看炒功”，足见手工炒制对西湖龙井茶传承保护的重大意义。自谦“不懂茶”的姜爱芹提出“秉承传统，融合现代”的经营理念，将手工制茶标准化、规模化，希望保留手工茶的最佳品饮体验，同

时追求标准化带来的规模和可控性。如今，传承已久的龙井茶“十大手法”：抖、搭、撮、捺、甩、抓、推、扣、压、磨被龙冠提炼出可以言传的技术要点，方便新人掌握，有了武功心法和实践经验的炒茶师傅如同功夫高手，动作连贯一气呵成，炒出色、香、味、形俱佳的龙井茶。

如今，“经得住高温、耐得住寂寞、守得住初心”，这三句话构成了龙冠公司的制茶训，被挂在了公司炒制中心的外墙上，时时提醒，岁月不忘。手工炒茶的标准化也已成为龙冠最核心的一个竞争力。

质量为基，标准先行。姜爱芹花了三四年时间，带着团队做工序拆解，把龙井茶传统生产作业分解为可量化的26道生产工序、12道品控程序。“过程一个都不能少，一步都不能省，切实起到示范引领的作用。”在姜爱芹的认知里，龙冠作为龙井茶标杆企业，有能力、有责任引领龙井茶生产企业做精做优，促进龙井茶产业的高质量发展。



龙冠西湖产区生态茶园



龙冠千岛湖茶园



### 布局大龙井

作为中茶所的下属单位，龙冠在品种、栽培和产品开发上有着先天优势。中茶所培育的“龙井43”曾获1978年全国科学大会奖，具有很强的龙井茶适制性，育芽力强，发芽整齐，制成干茶外形挺秀，滋味鲜醇爽口，已成为西湖龙井的代表性茶种。但受限于西湖龙井产地产量有限，每年茶叶都供不应求，而且缺口不小。

龙冠在西湖龙井核心保护区有茶园面积300多亩，而整个西湖龙井核心保护区也不过七千多亩。为解决龙冠的生产基地瓶颈，实现龙井茶种植基地的规模化扩张，在中茶所领导的大力支持下，姜爱芹和龙冠的种植团队踏上了寻找龙井茶新基地之路。

“好茶首先得原料好，种植环节很关键，这就决定了我们不能从市场上获取，只能从茶园做起。”姜爱芹和团队通过研究西湖茶园的水、土、光、气、肥等环境要素，建立龙井产地评价模型，再按照这个标准去筛选可以种出好茶的龙井基地。

2001年，龙冠的龙井新基地落户

到了淳安县文昌镇潭头村，占地550亩，生态环境完全符合要求。此后，龙冠在千岛湖设立了子公司，技术人员常驻基地，为的就是从一开始就按照标准规范科学地种茶，龙冠人将西湖产区的茶园科学管理模式推广到了千岛湖基地。

经过几年艰辛的努力，龙冠在千岛湖畔的文昌镇先后投资建立以龙井43品种为主的优质高效生产示范茶园，建成标准化茶叶示范加工厂，茶叶产

量连年提升，形成了一定规模。目前，陆续纳入到龙冠旗下的良种茶园已达5000多亩，辐射周边乡镇两万多亩茶园。

随着千岛湖基地建成，2006年，龙冠顺势打出“龙冠龙井”品牌，开启龙冠龙井子母品牌模式，以“龙冠龙井”开拓市场。被誉为“绿茶皇后”的西湖龙井，长期以来靠的是产地背书，属于地理标志保护产品。

姜爱芹认为，消费者要的是好茶，



龙冠千岛湖厂房



而产地背书的应该是优质产品，只要产品逻辑和价格合理，消费者自然会做出选择。龙冠龙井清晰标注产地信息，消费者可以明明白白消费，这让姜爱芹觉得很踏实。

2009年，龙冠成为龙井茶行业首家执行企业标准的单位。20多年来，通过水滴石穿的韧劲和不懈努力，终铸就行业的知名品牌。

### “龙冠模式”助富农

龙井这片“叶子”既是好味道也是好产业，更是一方百姓致富的宝贝。

龙冠千岛湖基地，倾注了姜爱芹和龙冠团队的大量心血。投资千岛湖初期，姜爱芹顶着巨大的压力，经常是早上六点出门，深更半夜还在从千岛湖回杭州的路上。为通过产业带动帮助当地茶农增收致富，姜爱芹没少花心思。

种茶需要时间，而带动当地茶农转变观念，是一个更为漫长的过程。

龙冠经验丰富的老师傅们从西湖

边来到千岛湖，一边种茶，一边改造当地农民的茶园，为他们做技术培训。从培养农户的种植、采摘习惯到手工炒制技术，龙冠投入了上千万元资金。

在龙冠的示范带领下，农户只要科学种茶、采茶，加工和销售都不用再操心了。但前提必须是规范种植、标准采摘，产品才能达标，比如鲜叶采摘不能带蒂头鱼叶。

农户一开始并不买账，觉得龙冠人太挑剔了，送来的鲜叶不达标就不收，宁可让炒茶工人在车间闲着晒太阳。加工厂的同事坚持不住了，跟姜爱芹商量，人工成本那么高，他们没茶炒太浪费了，能不能放低一点标准？姜爱芹一口回绝，标准如果放低那后面就没法做了，农户会认为“你说我的叶子不达标就是为了砍价嘛”。

她用强硬的态度守住了底线，效果也逐渐起来，当地人知道龙冠是不讲人情的，只讲规范和标准，只要守规矩，龙冠不会亏待他们。对于达标的茶叶原料，龙冠以高于市场百分之

二十、三十的价格收购。“对于认真做事的人，得有相应的回报”，这是姜爱芹一直坚持的信条。

“在活着的前提下，我们一定不会去透支未来，一定会做长线。”在姜爱芹看来，龙冠输出的不仅仅是技术和标准，更是帮助当地的茶农建立起参与现代产业竞争的意识 and 能力。在龙冠的帮扶和引导下，茶农们掌握了种茶的技术、标准和好的采摘方法，就能生产出具有市场竞争力的优质鲜叶原料，提高变现能力。“我们得到很稳定的高品质原料，老百姓得到的不仅是稳定的收益还有参与市场竞争的能力，这是一种双赢。”

事实上，在淳安文昌，经过20多年的科技扶持和产业培养，龙冠“做给农民看，带着农民干”，投资建立标准示范茶园和工厂，扶持种植大户成立专业合作社，并且培育当地茶叶加工大户建立无公害茶厂，彻底改变了当地的小农运作模式。龙冠以“合作社+青叶经纪人+茶农”的专业化



龙冠茶炒茶现场



发展模式，通过技术和产业帮扶，全镇龙井 43 茶园面积从公司入驻当初的 90 多亩扩展到现在的 8000 多亩，辐射 21 个村落，2500 多户茶农，亩产值提升了 4 倍，农户茶青收入比周边乡镇大幅提升，形成了极具社会效益的“做给农民看、带着农民干”的“龙冠模式”。

2023 年 10 月出台的《淳安县茶产业高质量发展三年行动计划（2023-2025 年）》提出，将积极复制推广“做给农户看，带着农民干”的“龙冠模式”，带动更多涉茶群众致富，助推淳安茶产业高质量发展。

“我们希望将中茶龙冠茶园基地打造成为淳安茶产业高质量发展、带动乡村振兴和共同富裕的样板工程”。姜爱芹说，这也是她和龙冠人的心愿。

### “三好学生”出圈

如果说西湖龙井是“绿茶皇后”，那么龙冠龙井则称得上是“绿茶皇后”皇冠上耀眼夺目的宝石。

在众多茶客眼中，好喝、好看，好闻的龙冠龙井可谓绿茶中的“三好学生”。好喝，在于龙井清淡却能回甘绵长；好看，在于茶叶挺秀而又嫩绿有光泽；好闻，在于茶香馥郁且绵长。

姜爱芹说，正是优越的茶区环境、优良的茶树品种、严格的栽培管理和采摘标准，以及几代制茶人的勤劳与智慧形成的精湛制茶工艺，这些汇聚天时、地利、人和的合力，才造就了龙冠龙井卓尔不群的独特品质。

产品做好了，标准建立了，品牌起来了，出圈就只是时间问题。2015 年起，龙冠龙井成为乌镇世界互联网大会的指定用茶，接着被端进 G20 杭

## 从一杯龙冠龙井开始 龙年春天



州峰会、“一带一路”国际合作高峰论坛、金砖国家部长级会议，被当作国礼赠送给外国宾朋，也是国务院定点采购的外事及会议用茶。龙冠还是首家通过“中欧互认互保”认证、拿

到“欧盟通行证”的茶叶企业……龙冠已然成为杭州对外的一张“金名片”。

在姜爱芹看来，龙冠的成功可谓水到渠成，“是长期主义的胜利。”

“好东西要被更多的人看见”。





春到江南龙冠行活动



曾经有十多年，龙冠龙井持续着“从茶园到茶杯”的模式，没有中间环节，几乎不开店，销售完全靠口碑。近几年，龙冠适应市场趋势，向新零售发力。开出官方旗舰店、与达人合作开展社群营销，透明工厂直播”一杯好茶是如何炼成的“……龙冠龙井的声量不断放大。

龙冠产品矩阵也变得更加丰富。在七十多年的龙井制作经验基础上，龙冠推出了“龙冠龙井+”，围绕龙冠龙井做文章，春天是龙冠龙井，夏天推茉莉龙井，秋天推桂花龙井，通过产品创新，吸引更多年轻消费群体的关注。为了提高淳安茶农的茶园产出，还推出了千岛湖工夫红茶等新品，其鲜爽的口感和甜香颇受消费者欢迎。

龙冠充分发挥自身全产业链运营优势，打造“春到江南龙冠行”、“金桂飘香龙冠行”等放心工厂原产地体验项目，开创了国内茶体验式营销的

新局面。去年8月，龙冠启动“我在千岛湖有一片茶园”项目，以认养茶树的形式，整合茶叶种植、生产、营销、文旅等优势资源，通过体验一杯好茶从茶园到茶杯的生产过程，亲身体会生态茶园建设的价值，得到社会各界积极响应。

姜爱芹不仅是龙冠龙井的当家人，还是一位杰出的女学者。2009年起，成为国家茶叶产业技术体系产业经济岗位科学家的姜爱芹带领研究团队，从最基础的数据采集入手，目前已建成我国首个茶业行业分类数据库，填补了我国茶叶经济研究基础数据的空白，奠定茶产业计量经济研究基础。作为一名科研工作者，她带领团队率先开展茶叶消费需求定量研究，主持编制与发布“中国茶产业杭州指数”，服务于各级政府主管部门和市场经营主体，为科学制定产业政策和规划发挥了重要作用。

这些年，姜爱芹先后两次获得了中国农业科学院“巾帼建功标兵”、中国茶叶学会首届“全国优秀茶叶科技工作者”、淳安县“优秀文创企业家”等荣誉称号。2021年，姜爱芹荣获中国女科技工作者协会颁发的“2019年度女科技工作者社会服务奖”，成为全国6位获奖者之一。

“我是属于那种韧劲特别足的人”，姜爱芹是山东人，在她身上，有着山东人特有的那股韧劲，做事情不服输、不怕苦。

正是在姜爱芹“像孩子一般”的精心培育下，龙冠龙井不仅是一杯备受消费者青睐的好茶，更是成为杭州的城市名片和中国传统文化的一个鲜活载体。

“从1999年底到现在，25年，我把人生最好的时间都奉献给了龙冠。我觉得值！”姜爱芹说。（宋佳、张文焕、张朕雄对本文亦有贡献）

# 2023浙商(冬季)论坛 暨“迎新春智库沙龙”

## 《浙商新使命——创新与变革》

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、浙江广电集团经济广播等





# 以创新与变革激发新动能

## ——2023 浙商（冬季）论坛聚焦浙商新使命

一年之计在于春。今年是实现“十四五”规划目标任务的关键一年，也是浙江“勇当先行者、谱写新篇章”的再出发之年。展望新的一年，面对新的风险挑战，浙商当如何认清当前经济形势，把握机遇，进一步推动经济高质量发展？

1月5日，以“浙商新使命——创新与变革”为主题的2023浙商（冬季）论坛暨“迎新春智库沙龙”在杭州之江饭店举行。与会的省内外专家学者与百余名浙商企业家一起，谈机遇、话成绩、聚信心、谋发展，以一场“创新与变革”为核心的头脑风暴开启2024年的新篇章。

浙江省社科联社团处处长郁兴超出席论坛并代表省社科联致辞。他表示，沐浴改革开放春风成长起来的浙商，向来有着“给点雨露就发芽，给点阳光就灿烂”的强大韧性，有着敢

想敢干、敢为人先的精神底色，有着逢山开路、遇水架桥的奋斗精神。希望浙商坚定发展信心，更好融入新发展格局，大力弘扬企业家精神和新时代浙商精神，勇当全省高质量发展和促进共同富裕的先锋模范。

### 企业要创新应变 提升不可替代性

过去一年，中国经济在持续承压中走出一条回升向好的复苏曲线，同时，也面临外部环境复杂严峻和内部“三重压力”加大的挑战。面对复杂严峻的国内外形势，今年的中央工作会议强调要坚持“稳中求进、以进促稳、先立后破”，在转方式、调结构、提质量、增效益上积极进取，不断巩固稳中向好的基础。

浙江省浙商研究会副会长、浙商博物馆馆长杨轶清教授主持主演论坛环

节，浙商BOSS智库专家、浙商研究会副会长王曙光教授和BOSS智库专家、中非民间商会会长、华立集团董事局主席汪力成分别作主旨报告，以他们的观察和思考，解读“浙商新使命——创新与变革”的深层次逻辑与路径。

“世界变了，全球经济合作秩序正在重构。作为企业家，我们要因变而变，创新应变，这是唯一的方法。”浙商BOSS智库专家、中非民间商会会长、华立集团董事会主席汪力成作了《以变革之力，应对挑战——兼谈2024中国经济形势》主旨报告，探索“浙商新使命——创新与变革”的实践路径。

作为创业30余年的风云浙商，汪力成见证并参与了中国经济的变革发展。他认为，机会导向的、赚快钱的、盲目利用融资杠杆无序扩张的时代已经过去了，未来的发展驱动已经不是规模扩张、低价竞争，一定是在“创新区”。要以不可替代性作为企业的核心竞争力，不要盲目追求规模，而是要强调深度，争做专精特新企业，争做细分领域的头部企业。民营企业还是要以长期主义的心态回归使命，并积极探索外向型、国际化，与世界市场“共赢”。

“‘中国制造全球卖’肯定会受限，未来一定是‘中国创造全球制造’，这样也可持续发展。”汪力成以他在泰国投资建设工业园为例分享，当地给以市场、政策，让中国企业带动地



方工业化发展。“因为这真的叫共赢。你做了生意赚了钱，也帮助当地解决了就业，还带来一定的税收，拉动了当地的一些经济，人家就欢迎你。”

### 发达国家人才战略给我们的启示

得人才者得天下。“育人才者育天下。”王曙光教授进一步说，“当今世界面临着四种大战：军事战、科技战略、金融战、人才战，其中最重要的就是人才战。”他从国际视野、中国视角、浙江视点三个角度，畅谈了自己对民营经济人才的思考，其中国际视野是他浓墨重彩介绍的重点。

王曙光说，如今人才大战的背景发生了历史性的独特变化，一是发达国家人口减少，人才面临资源缩量；二是老龄化正以势不可挡的态势来到人类面前，发达国家尤为严重。未来，将更凸现出年轻化、国际化人才的全新价值。

美国之所以成为世界头号强国，并非只靠美元、原子弹，还要透视其骨子里的人才战略。美国是个移民国家，全世界的优秀人才似乎都被纳入了“美国视野”，美国也因此成为国际化人才第一大国。其基本手段是移民，同时营造了良好的自由创造的环境，而资本则成了美国人才战略背后的杠杆，大学则是其人才战略的重要支撑。

值得深思的是，国内39所985大学的毕业生，留在美国的有20万人，平均每校5000人；美国四大科学院华人院士有上百名；美国前八名大学中，华人教授有几百名。“如果人才也有马太效应，那么，美国这块海棉有可能产生虹吸效应。”王曙光提醒说。

二战后的英国，综合国力减弱，以往的教育理念和政策、模式均显落后。站在当今人才大战前沿，英国决定将培养和吸引高端人才上升为国家战略，基本途径是在以往普及高等教育的基础上，推出“卓越教学”，改

革高等教育的评价；同时强调实践导向，大幅提升毕业生走向社会的能力。

英国推出了“现代学徒制”，高效培养高技能人才，成为推动英国经济发展的生力军；将STEM（科学、技术、工程、数学）作为科技创新的主要驱动力，在中小学教育中全面植入；同时向世界打开移民的大门，英国50%的博士和40%的研究人员来自全世界，英国也一直成为世界第二国际留学目的国。

此外，在德国，政府对开展基础研究的国家科研机构投入经费占到近80%；日本实施“新特别高度人才制度”，向全球吸纳高级人才，目前日本高端外国人才66%是中国人。

### 培养更多浙商向现代民营企业转型

2005年，我国著名科学家钱学森曾对我国的教育和科技发展提出更高期待：“现在中国没有完全发展起来，一个重要原因是没有一所大学能够按





照培养科学技术发明创造人才的模式去办学，没有自己独特的创新的东西，老是‘冒’不出杰出人才。这是很大的问题。”这就是著名的“钱学森之问”。

中国正在深入实施人才强国战略，加快建设世界重要人才中心和创新高地，加快建设国家战略人才力量。要实现这一战略目标，需要思考人才发展体制机制“破”得不够、“立”得也不够的问题，真正建立既有中国特色、又有国际竞争比较优势的人才发展体制机制；要坚持问题导向，着力解决多年困扰、反映强烈的突出问题，以人才质量提升经济质量，促进经济的高质量发展。

王曙光教授表示：“‘孔雀往西飞’不是人才国际化的代名词，一流大学千万不能成为西方的‘培训机构’。解决人才流失问题应成为当务之急，要着力增强吸引人才的‘磁性’。”

对于浙江而言，遍布世界的浙商就是浙江人才的“蒲公英种子”。浙

江能否成为培养现代民营企业家的“黄埔军校”？王曙光认为，不妨抓住民营经济大省的特点，将现代民营企业家人才作为突破口。要特别珍惜善于创业创新创造的民营企业家，培养更多浙商向现代民营企业家转型，尽快形成浙江特有的现代民营企业家人才集群优势。

企业主如何向企业家转型？王曙光提出了几点建议：从经验型转为学习型，从草根型转为科技型，从本土型转为国际型，从成功型转为成熟型，从企业型转为事业型，从经济型转为文化型，从富家型转为富国型。

“森林不是一天形成的，人才战略是一个系统工程，需要久久为功；但人才战略的实施离不开每天的努力，需要只争朝夕。”而作为引才之道，王曙光认为，商业化手段虽然重要，但不是最主要的，“才为知己者用，十为知己者死。”

著名文化推广人、加拿大收藏家协

会会长周岳平则从“艺术与财富”的角度，深入分析了艺术市场的历史、现状和未来展望。他认为，艺术财富是人生境界的提升和对社会文明进步的贡献，也是资产配置多元化的优质选择。

主题论坛后，举行了迎新联欢活动。在浙商研究会副会长张神贤、傅丽主持下，马水芹、冯登华、吴虚谷、吴思源、吴克勤、蓝昌顺等会员企业家纷纷上台施展各自的才艺，歌曲、戏曲、朗诵、书画创作等丰富的节目将活动气氛推向高潮。

浙商（春、夏、秋、冬四季）论坛是浙江省浙商研究会主办的品牌活动，自2005年创办以来已连续举办数十届，成为会员企业之间相互学习以及企业与地方政府之间沟通合作的重要平台，产生了广泛影响。

本次论坛由浙江省浙商研究会主办，浙商研究会BOSS智库承办，澎湃新闻、浙江经济广播、浙江省物联网产业协会、杭州市杭商研究会等支持。



## “浙商看浙商”走进“GE” 看科技引领数字化转型

2月27日，浙商研究会组织在沪会员企业家走进会员单位——通用净水科技（上海）有限公司。中国银行上海市虹口支行党委书记、行长朱凌，浙商研究会副会长胡建乐、张荣丽、朱建云、杜帅、皇甫泽丽以及谈耿伦、郭正兵、秦敏等企业家参加活动。

与会成员参观了通用净水位于张江高科技园区的展览厅，了解通用的发展历程、服务内容、产品和科研成果、社会公益等情况。通用净水联合创始人赏洁文介绍了企业情况，通用净水商用副总裁张柳详细介绍了GE饮水解决方案。沙龙活动围绕“科技引领数字化转型，创新驱动高质量发展”的主题展开。与会企业家和中国银行上海市虹口支行、四川北路支行领导就



双碳形式下的企业绿色发展、银企良好协作作了深入研讨，围绕企业自身如何减碳以及科技企业如何助力碳中和、如何深化银企合作等话题进行了交流。为保证碳中和目标的顺利落地，在未来将加大信息披露力度和对新技术及创新模式的资源资金投入，进一步探索合作共建的有效机制和发展路径，为企业提供更大金融支持，为通

用净水发展注入新活力，携手实现共赢发展。

浙商研究会副秘书长魏移新表示，浙商研究会将紧盯关键领域、核心技术“卡脖子”问题，加大力度攻坚突破，抓住机遇、应对挑战，开拓视野、勇于创新，积极探索形成新发展格局的路径，为高质量发展作出更大贡献。[7](#)

## 龙年新春“第一会” 聚焦数字化转型

2月20日，浙商研究会组织在沪会员在上海环宇消防集团浙商研究基地，召开以“科技引领数字化转型 创新驱动高质量发展”为主题的龙年新春企业家座谈会。

座谈会上，上海宝临输配电工程有限公司董事长王从杰、申金电（苏州）精密机械科技有限公司董事长钱匡、上海路长实业有限公司董事长陈林、上海润心信息科技有限公司董事长蒋谿斋、宜思乐（上海）教育科技有限公司董事长胡洁、上海施耐德日盛机械（集团）有



限公司董事长杨春钱、上海麦杰珂文化传媒有限公司董事长陈平、上海勃飞企业管理咨询有限公司总经理方万力、上海茶山竹实业有限公司总经理方燕、非亚（上海）文化传播有限公司董事长高慧、上海盛业协博科技发展有限公司总经理林妙洁、上海方盛文化传播有限公司总

经理栾修琴、罗店古镇兰溪美食广场总经理潘卸洪、大成律师事务所谭丽华律师、上海真荣食品有限公司董事长赵俊等擅长一线运作的企业家围绕科技引领数字化转型，从各自角度作了深入交流。

座谈会还特别邀请了江苏淮安工业园区投资促进局局长李辛哲等领导与会座谈交流，洽谈对接。浙商研究会上海分会副会长兼秘书长魏移新表示，将不断加强资源、情感、信息、知识的联合，把协会的网织的更密，促进政企双方交流合作，实现互惠共赢。[7](#)



## 浙商研究会赴字节跳动学习考察

人工智能正加速赋能实体经济，上海浙商当如何塑造发展新动能新优势，科技引领数字化转型，从而积极打造新质生产力？3月28日，浙商研究会组织在沪会员企业家走进字节跳动上海总部，举行成长型企业数字化转型之路闭门会。

在字节跳动上海总部，工作人员带领大家参观了企业文化墙，并系统介绍了公司发展历程。字节跳动成立于2012年3月，是最早将人工智能应用于移动互联网场景的科技企业之一，公司以建设“全球创作与交流平台”为愿景，以“技术出海”为全球化发展的核心战略，从“今日头条”到“飞书”再到“火山引擎”，产品更新迭代和业态不断拓展展示了强大的创新能力和业务能力。随后，飞书大消费行业

增长负责人袁焯森围绕推动企业在数字化升级中实现可持续发展的主题进行了业务宣讲。数字化转型是摆在企业家面前的重要课题。火山引擎作为字节旗下服务企业的云服务提供商，拥有以云为底座的系列产品解决方案，包括企业云和智能营销通用方案，以及覆盖传统行业的云上增长方案。

近距离体验字节跳动的最新产品和前沿技术，给与会企业家留下深刻印象。中行四川北路支行黄玮行长表示，科技金融是推动科技发展的关键要素，数字金融是经济转型和高质量发展的必然要求。字节跳动在创新和数字化方面的成功经验，未来期待与企业密切交流合作，进一步聚焦浙商的金融需求，在消费金融领域展开各项合作，携手共同为客户提供全方位

便捷的金融服务。

在分组讨论环节，与会企业家聚焦浙商企业数字化改造中的问题和挑战，围绕内容高效运营、产品服务支持、营销矩阵搭建等问题进行交流研讨，并就字节跳动在保持组织活力、提高管理效率方面的成功经验进行学习讨论。大家纷纷表示，通过此次参观了解了字节跳动的创新技术和管理经验，为自身企业发展提供了借鉴启示。期待在未来加强与字节跳动的合作交流，进一步实现推动企业的数字化改造，实现企业高质量发展。

浙商研究会副会长陈理、王从杰、张荣丽、朱建云、陈红、皇甫洋丽等企业家和相关领导、嘉宾共40人参加活动。浙商研究会副秘书长魏移新主持活动。7

## 华立参加未来科技城两新党组织书记“红色沙龙”

为深入实施“红色根脉强基工程”，扎实推进两新党建双融双强，1月26日，杭州未来科技城两新党组织书记“红色沙龙”暨“未来创客说”宣讲活动在海创园党服中心成功举办，未来科技城两新党组织书记代表、党务工作者等参加活动。

晒成绩、谈经验、找不足、明目

标。活动上，来自遥望科技直播内容党支部、利尔达科技园园区企业党支部、保融科技第一党支部、同盾控股第二党支部、华立集团行政一党支部、向上数智党支部、浙达精益党支部、弧途科技党支部的8名党组织书记全面回顾2023年党建工作成绩，展示特色亮点，剖析存在问题不足，并进一

步明晰2024年度工作思路和奋斗目标。

随后，华立集团党委副书记韩萍作点评分享，杭州未来科技城两新工委副书记尹飞作总结发言。本次两新党组织书记“红色沙龙”以述职为抓手，扎实推进两新支部书记队伍建设，实现两新党建争先创优、晋位升级，助力企业创新发展。7

## 千年舟与浙农林大化材学院开展党建联建活动

2024年伊始，浙江农林大学化学与工程材料学院院长孙庆丰、副院长张晓春、党委副书记张付安带队赴千年舟新材科技集团开展“党建引领·产学研融合”党建联建活动。千年舟集团董事长陆铜华、党委书记马同华、研究院相关领导及师生代表50余人参加活动。

孙庆丰围绕支部建设、人才培养、品牌创建分享了化材学院党建工作概况和思路。他表示，长期以来，学院创新聘请以千年舟为代表的企业高管担任“企业家班主任”，以党建联建整合行业、龙头企业和校友资源，走深走实拔尖创新型人才培养。希望未来持续擦亮“党建+产学研”特色品牌，双方聚焦绿色低碳共富跑道，继续在人才培养、科学研究和社会服务等方面加强合作。



陆铜华表示，此次党建联建为双方后续的深入交流、资源共享、人才共育提供了坚强保障。希望双方立足产业痛点和人才培养需求，强化组织互联、资源互享、难题互解、党员互学，充分发挥校企联合模式下的创新潜能，助力产业振兴。

会上，张付安和王立鑫分别代表浙江农林化材学院党委、千年舟集团党委签订了党建联建合作书。双方就

如何将党建工作与产业振兴工作深度融合进行了深入交流，并在支部结对、人才培养及党建文化建设等方面达成了合作意向。

此次党建活动促进了行业与专业互动、教学与科研贯通、理论与实践的结合，围绕“干什么、怎么干”等问题开展深入探索，用扎实有活力的党建工作为学院的学科建设凝聚向心力、战斗力和执行力。7





## “两会”精神学习暨均瑶集团 主题教育会召开

3月15日，全国“两会”精神学习传达暨均瑶集团主题教育总结会在均瑶国际广场32楼大会议室召开。会议邀请王均金、吕红兵两位全国政协委员同场传达全国“两会”精神，均瑶集团党委书记、主题教育领导小组组长陈理作均瑶集团主题教育总结报告。

全国政协委员、均瑶集团董事长王均金作了提纲挈领、高度凝练的全国“两会”精神学习传达。他要求，面对百年未有之大变局全方位、深层次加速演进，国内任务艰巨繁重，国际形势异常复杂的大环境，我们要坚定信心不动摇、坚定不移求发展，推



进企业实现高质量发展。

全国政协委员、中华全国律师协会监事长吕红兵作了主题为“长风破浪 未来可期”的专题学习传达。他重点分析了全国“两会”期间习总书记系列重要讲话、政府工作报告、两院工作报告中与民营经济、民营企业息息相关的政策与内容。全面、系统、

生动地为党员同志们上了一堂精彩的“两会”专题辅导课和主题教育课。

陈理在主题教育总结会上提出，为期半年的主题教育开展以来，集团各级党组织坚持把高质量开展主题教育作为首要政治任务，将深入开展主题教育同解决企业重点工作任务相结合、同落实件件“实事”相结合，硕果累累，成绩喜人。两位政协委员的“两会”精神学习传达既是主题教育的完美收官，同时又是新的起点，集团各级党组织一定要认真总结主题教育的成效和经验，不断巩固拓展主题教育成果，同心戮力推进均瑶集团高质量发展。7

## 上上德盛集团党支部赴 温州开展主题党日活动

为深刻领会党建精神内涵，深入开展激扬新时代党员精神大讨论大实践活动，3月16日，上上德盛集团党支部组织全体党员赴温州凤卧、曹村红色教育基地开展“传承红色基因，激扬上上精神”主题党日活动。

活动中，党支部书记何家银带领大家集体诵读党章，通过原汁原味的诵读，全体党员对党章进行了再一次的系统学习，进一步加深了对党章的理解和认识。在何书记的带领下，全体党员学习了新时代上上人“追求卓



越、守正出新、富于创新、大气包容、美美与共、奋斗奋进”的精神内涵，通过“七个一”将《关于深入开展激扬新时代上上人精神大讨论大实践活

动》的实施方案进行深化、具体化解读，号召全体党员结合岗位职责，积极撰写关于“激扬新时代上上人精神”心得体会，深入开展大讨论大实践活动。随后，党员们观看了《中华进士第一村——曹村》的宣传片，参观了曹村乡情展陈馆。

据悉，上上德盛集团党支部为深入开展“红三月·服务月”和深化温州人精神大讨论大实践活动，于每月组织开展 STEAM 主题党日活动，将党建工作与工业发展变革深度融合。7

绝望的市场不会有生机，一旦希望重现，就会被赋能，就能绝地重生。建设金融强国，请从 A 股开始。

## 春意萌动 生机重现

### ——简析 A 股市场的龙年景象

◎文 / 萧树

#### 一、向死而生的 A 股市场

今年的 A 股走得悲壮。

从 2023 年 7 月 24 日中央政治局要求活跃资本市场以来，尽管管理层不断推出提振股市的政策措施，作为资本市场绝对主力的股票市场，却完全不领情，毫不理会，在小波动中一

路下跌，上证指数却从 7 月 24 日的收盘 3164 点，一直跌到 2024 年 2 月 5 日的 2635 点，仅半年时间，跌幅高达 16.72%，这还是在神秘资金全力护盘，通过维持大盘股股价撑住大盘的情况下，除了少数几只大盘股，绝大多数个股跌幅惨不忍睹，将股价拦腰一刀

打对折的情形，比比皆是。新能源、医药等很多已经跌了两年多近三年的板块，继续深幅下杀，完全是崩溃走势。而且完全没有止跌的意思，中国 A 股市场彻底成为被空头猎杀、屠杀的修罗场。空头势力甚嚣尘上，大量股民的持股被暴仓，被强平，多年积累的





3月6日，中国证监会主席吴清在十四届全国人大二次会议经济主题记者会上答记者问

财富毁于一旦。

更可怕的是，这种崩溃趋势完全看不到任何好转迹象。

如果任由发展，国家必将爆发严重的金融危机。

而这些，是在国家经济明显好于大多数国家，而大多数国家在经济状况并不友好的情况下，股市却连创新高。

疲弱已久的日本股市，甚至接连创出历史新高。

中国没有任何理由要接受这样的危机。

这不仅仅是国家公信力将严重受损，对应的职能管理部门的管理能力将被全民拷打追问，亿万股民辛苦积累的财富灰飞烟灭，更可怕的是，这样的危机将严重影响国家在世界性金融战争中的力量对比，严重影响疫后经济恢复，严重影响国家经济复苏和产业转型升级。

国计民生都将深受其害，国家的持续发展将可能停顿，特别是在国际资本残酷竞争、西方全力打压、绞杀

的大势下，国家可能丧失优势地位，严重威胁这场百年未有之大竞争格局的成败！

这么大的问题，这么严重的态势，国家决策层看得非常清晰，亿万投资人看得也非常清楚，唯有某些职能部门没有看到，或者说视而不见，在股市一路下跌的同时，仍在不断地给自己总结成绩，评功摆好。

A股市场态势之严峻，几乎到了垂死的边缘。

2024年2月7日，离A股市场春节前休市仅剩最后一天，中共中央决定，吴清任中国证券监督管理委员会党组书记；国务院宣布，吴清任中国证券监督管理委员会主席。

证监会在这个时点换帅，前所未有。

吴主席在不久后的一个座谈会上说，他是上午九点接到通知，马上从上海乘机到京，下午三点组织谈话，下午五点正式到单位履新。

雷厉风行。

绝望的市场不会有生机，一旦希望重现，就会被赋能，就能绝地重生。

## 二、A股到底缺什么

中国A股市场成立将近四十年。中国投资人的贡献有多大，无需赘言。国家每年证券交易印花税收入是多少？有多少国有企业和民营企业因为在A股市场融资而脱困，进而获得重生，国家行业重生、产业转型和经济发展因股市注资而获得空前助力。这些都是肉眼可见，大部分数据翔实可查。

与此同时，在A股市场，也有肉眼可见，充满遗憾甚至非常负面的现象。

A股催生了成千上万的富豪，有些富豪得益于企业的发展壮大，估值得到提升，财富同步增长，这些正当获得的财富，无可厚非。但同时也有为数不少的企业实控人和高层管理人员，仅仅因为IPO高溢价发行，获得超募收益，因为公司离奇的高估值，通过减持获得了他依靠企业永远不可能得到的巨额财富，更可怕的是通过财务造假、通过虚假信息，甚至通过假离婚、通过法院判决、通过转融通出借等离奇方式，移花接木、瞒天过海，减持本在限售期的股份，将股权转为现金。

很多富豪还将不正当获得的收益用各种方式转出国外或境外，将中国资产变成国外资产。

这些现象的出现，不由得令人痛心。

而更令人痛心的，是股指几十年来，长期在3000点上下徘徊。股市投资人一直处在七亏二平一赚的比例，绝大多数人长期处于亏损状态。

所谓的几次牛市，往往是昙花一现，最多不超过一年时间，其余大多数时间，都处在漫长的熊市中。成千上万的股民一直在股价深深套牢的窘境中煎熬。

绝大多数人根本不关注、不在乎长期回报，操盘方式以追涨杀跌为主，重点完全放在短期涨跌上。

长期以来，这种蔓延在整个市场的交易方式，使 A 股市场像个十足赌场。

有人说，因为中国人爱赌，所以 A 股市场就搞成了一个赌场，这是文化产生的必然结果。

还有人说，因为中国人爱赌，把股市搞成了一个赌场，所以必然会出现越来越多的赌具，必然会有庄家，必然会有出老千的人，出老千那么容易，必然会有层出不穷的老千出来。

看上去好有道理哦。

如果反过来呢？

如果是有人备好了形形色色的赌具，有人早就凭着聪明才智练出一身的千术，带出了成群结队的徒弟徒孙，所以一开始，就有有心人想着把 A 股打造成赌场，然后众人拾柴火焰高，终致今天的燎原之势……

也许各说各有理，但不可否认的是，让 A 股赌风盛行，是一定有群体在其中推波助澜。

为了破掉这个“赌”，管理层是颇费心思，却总是劳而无功。追本溯源，少不得要说，戴在他头上的紧箍咒：“融资”。

A 股为“融资”而生。“融资”是 A 股与生俱来的使命，它的存在，好像就是为了完成“融资”的任务。

某职能部门真是能人辈出，为了

完成这个使命，在股票发行已经五千多家，新股融资搞得天怒人怨的情况下，他们竟然还有办法，让新股 IPO 能源源不绝地发下去，而且是超高价发行，而且可以让发行商妥妥地获得远高于计划募资的超募资金。

更厉害的是，四十多年来，他们创造的新股不败的神话，一直没有败过，只能是新股中签，一准就能赚到钱。

更加厉害、更加离奇的是，那些设定超高发行价的投行，不论他们设定的发行价有多高多荒唐，他们自己也是拼老命地在线下就买得更多的，而且最后他们都能赚到钱，大赚！

还要更离奇的是，不仅是他们通过新股赚到钱，他们还能让本来要一年后，或者三年后才能上市的限售股，在第一天上市时就能卖出兑现，落袋为安。

然后又往市场放进几条大鳄，先是股指期货，说是可以为了安全，可以对冲，结果发现，对冲毫无意义，用来打压指数更方便，更直接，也更能赚钱。

接着是量化交易，利用资金优势，不仅可以做高频交易，更可以实现日内交易，可以做到四倍的杠杆交易，可以以极低的成本，融到海量的券，一直往下砸盘，让对手盘根本不敢惹他，他想怎么砸就怎么砸，反正越砸越赚钱。在极容易极方便的赚钱效应下，量化交易滚雪球一样，越滚越大，成交量竟然高达总成交量的 40% 以上。

难怪海外入场的著名资金都要哀嚎：买不完，永远买不完！

因为这些基金手上有永远卖不完的券！

融券还不够，那就搞个转融券，还不够，券商再量身定制的 DMA，不仅让它有融不完的券，还有四倍的高杠杆。

而小散是永远融不到券的。一些有些实力的散户，入了券商设计的纯赌具“雪球对敲”的套子，总计几百亿资金已经荡然无存。

一套又一套搞下来，在 A 股市场做空太容易了，做空必胜，而做多必败！

他们这样做，一点都不违法，完全合法合规。

制度和平台设计者、管理者把股市搞成这样，他们底气十足，理由十足。

这些工具，都是国际市场沿用至今，十分成熟的工具。

他们确是想到了对冲，就是没想到，这些工具也是需要对冲的。

对造假上市、对违规减持，国外有严刑峻法，把牢底坐穿，一直罚到他倾家荡产，我们呢？有没有罚酒三杯，先干为敬？

国外绝对不会允许肆意做空而不加约束，除了法律约束，更有工具约束，再不行还要直接限空。

对普通投资者，对小散，有明确的法纪来保护其利益，比如集体诉讼制。

我们有啥？小散说，他们有狼牙棒，我有天灵盖。

这么荒唐的赌场，这么荒唐的股市，怎么可能不败？怎么能不崩溃？

但他们就是有本事，可以一直吊着一口气不死，一直苟延残喘拖到了今天，终于气若游丝再也撑不下去了，青天老太爷也终于在这个时候开了眼，



向死而生的人，终于又缓过劲来了。

面对已被摧残为不毛之地的A股市场，A股当下最需要的是重建生态。

重建生态的第一步，是在制度、在交易平台，建立公正、公平、公开，让多空双方对等的制度和政策保障。

重建生态的第二步，是建设A股股市文化，这是个漫长的过程，先让广大投资者从不跟风、不盲从开始吧。

### 三、建设金融强国，请从股市开始

活跃资本市场只是第一步，国家战略是要建立金融强国。

换班子不只是换人，更是换思想，换骨血。

终于，我们看到管理层在强调股市的投资属性了，在公开且多次强调，股市要投资和融资并重，投资和融资是股市的一体两面。

东风风来满眼春。

我们看到，管理层下车伊始，就开始讲真话，干实事。

股市很快就有了好的响应。上证从2635开始，23个交易日已经涨至3054点，涨幅22%。

成绩固然可喜，但行走步步艰难。

融券和量化两条毒蛇，其恶行虽然有所遏止，但从来就没消停过，完全没有蛰伏潜藏的意思。

春天虽到，却不是春明景和，而是细雨绵绵，春寒料峭。

好在管理层一直在安抚人心，一直要提振信心。一再强调，证监会要“穿透式监管、全链条问责”。

3月15日，国务院新闻办公室举行新闻发布会，中国证监会发布“两

强两严”四个文件，证监会副主席李超等解读有关政策，并答记者问。

“两强两严”四个文件是：《关于严把发行上市准入关从源头上提高上市公司质量的意见（试行）》、《关于加强上市公司监管的意见（试行）》、《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见（试行）》以及《关于落实政治过硬能力过硬作风过硬标准全面加强证监会系统自身建设的意见》。

四份文件，信息量极大，大致总结一下：

1、IPO：圈钱、财务造假、过度融资、清仓式分红、高价发行、超募的，以后别想上。

2、减持：破发、破净、分红不达标的，离婚的、股权质押平仓的、融券的，想花式减持的，门都没有。

3、分红：“强制”分红。多年未分红、分红低的铁公鸡别想减持，情节严重的会被ST，鼓励回购注销，鼓励提高股息率，提倡一年多次分红，春节前分红。

4、市值管理：所有上市公司都要

搞市值管理，不论国企民企。多回购，多注销，多增持，多并购重组，把市值搞上去。伪市值管理的不允许。

5、公募基金：脚踏实地搞投研，利益绑定为基民谋回报。

6、监管层：打铁还要自身硬。要打造一支坚强有战斗力的队伍，队伍建设要做到从“不敢腐”到“不能腐”“不想腐”。

眼睛为之一亮。如果未来几年，这几个文件得到实质性的贯彻实行，何愁云破天开月不来？何愁春天不再？何愁股市不振？

疲弱已久的A股急需休养生息，渐渐恢复生机活力，但极不公平的融券制度依旧存在，量化交易体量依旧十分庞大，随时准备张开它的血盆大口。各种细菌和病毒依然附着于股市，天噬机身，各种弊端日积月累，积重难返。

为山九仞，功亏一篑。开弓没有回头箭。

中国需要一个金融强国，中国必须建成金融强国。

建设金融强国，请从A股开始。🚀



证监会于2月18日至19日召开系列座谈会，广泛听取各方面意见建议。

王水福认为，工匠一直是西子的骄傲，是西子高质量发展的基础。而要打造百年企业，要健康活下去，就要靠“工匠+创新+精益”。

## 王水福：工匠+创新+精益，百年西子不是梦

◎文/王燕平

全国两会胜利闭幕，两会上的高频词“新质生产力”，带来更多新思考，激荡发展新活力。以新质生产力推动高质量发展，关键是科技创新，核心是人才支撑。

今年浙江省委“新春第一会”，开年就强调全面加强“三支队伍”即高素质干部队伍、高水平创新型人才和企业家队伍、高素养劳动者队伍建设。

3月12日，由杭州市上城区总工会和西子联合控股有限公司主办的2024“西子联合杯”高质量发展大会在西子“零号车间”举行。会上，全国劳模、中国质量奖个人提名奖获得者、西子联合党委书记、董事长王水福以《工匠+创新+精益 百年西子不是梦》为题，在“职工云讲堂”开讲，在激励广大西子人的同时也带来对行业的深度思考。

### 杭州将实施“五大行动” 为“名城工匠”厚植土壤

3月12日是植树节，也是西子的传统节日。此次大会的主题是“勇当高质量发展先行者 谱写三支队伍建设



新篇章”，聚焦如何培育新质生产力，培养高素质人才，各界代表共同谋思路、找方法。

会上，杭州市总工会、杭州市经信局联合发布《激励杭州市高素养劳动者队伍在奋进新时代建设新天堂系列变革性实践中勇当先行者的三年行动方案（2024—2026年）》。

杭州将实施“五大行动”，包括政治领航铸魂行动、技能素养提升行动、人才创新激励行动、关爱服务暖心行动、创新要素保障行动，通过持续开展“红苗”培育、全面开展“劳

模工匠助企行”、大力选树高素养劳动者先进典型、加大高素养劳动者激励经费投入等，到2026年，基本建成适应高质量发展要求、符合职工成长发展规律的具有杭州特色的高素养劳动者培育和激励体系。围绕这一目标，将认定180名杭州工匠、150名杭州数字工匠、选树600个五小创新成果。

现场还进行了第十二届西子奥林匹克技能大赛颁奖。西子在2013年成立了西子职工技能发展协会，十二年来技能大赛选拔培养的上百位技术工人获得国家职业资格认证，有数十位



技能工人获评省市区各级工匠、杭州市高层次人才，享受落户、购房补贴、子女就学等政策，由此也让技术工人们安心在浙江落户、在杭州发展、在西子成长。

## 工匠 + 创新 + 精益

### 百年西子不是梦

大会上还举办了三场“职工云讲堂”。在讲堂上，王水福介绍说，西子技校诞生至今已经59年，培养了多位全国劳模，还有8位省市劳模、技术能手、五一劳动奖章获得者，可谓培养西子工匠的摇篮。

“上个月我去了新加坡航空展，看到了新型电焊工，像医院穿白大褂的医生拍X光一样，在电脑屏幕上操作焊接即可，这大大减少了劳动强度，这样传统的焊工就不会受性别、年龄的限制。所以我希望西子技校在零号车间培养新型智能焊接人才，让年轻人在创新变革时代，学好数字化、自动化、智能化，适应社会发展的新需要，与同步时代，构筑未来。”

王水福认为，工匠一直是西子的骄傲，是西子高质量发展的基础。而要打造百年企业，要健康活下去，就要靠“工匠+创新+精益”。

在创新方面，西子在过去十几年的岁月中，一直没有停止创新的步伐。

“面向高端制造和清洁能源，我们克服种种困难，十年磨了3把剑——航空、核电、清洁能源。”王水福说。

合作是西子一直坚持的创新之路。早在2008年，西子就和浙大就开始合作研发光热储能技术，成为西子融入“30·60”战略、进军清洁能源、持

续百年发展的重要基础。2009年，西子和浙大合作成立了浙大西子研究院，成功孵化了西子航空，从此走向了高端制造之路。2023年11月19日，西子又与浙大共同成立了浙江大学西子联合研究院，希望通过浙大青山湖能源高效清洁利用全国重点实验室，加快突破清洁能源装备核心技术，锻造更强大的新质生产力。

第三是精益。“质量里面有金矿，精益之路不能忘。西子坚持了27年的精益制造，是精益让我们拥有了质量和效率。”王水福说。

在当前的经济环境下，王水福表示，西子还要再磨一剑来满足当下的市场需求，那就是产品高端化、价格大众化。要磨亮这一剑，还是要靠工匠精神、科技创新和精益智造。

## 从0到1、从1到100的跨越 “西子零号车间计划”启动

中国工程院院士、云计算技术专家王坚，以《数字时代的科技创新》为题在“职工云讲堂”开讲，让西子人对创新有了全新的理解。

王坚说，数字化正在改变人类的生产、生活和生存方式。在人类历史上，能同时改变这三个方面的技术创新很少。在二十世纪最伟大的20项工程技术成就中，电气化排在第一位。今天的数字化就是一百年前的电气化。有了数字化的城市大脑，只要10%的资源就能满足现有城市的运行。

王坚认为，从工业经济到数字经济，实际上就是从电力经济到算力经济。“城市的演进，就是从马力到电力、再到算力的演进。”他把云计算与智

能的关系，比作电与电机的关系。

王坚表示，从0到1的创新很重要，但历史经验告诉我们，不要低估从1到100的重要性。而今天，我们还面临着从无到0的挑战。“从0到1，你还有参考的坐标，从无到0则没有坐标，需要自己探索。”

大会举办现场的杭州西子机电技术学校实训基地，今天也有了新的身份——“零号车间”。现场，“西子零号车间计划”发布并正式启动。

之所以叫“零号车间”，是因为这里将打通从学校培养到生产车间技能人才的“最后一公里”。零号车间设置了基础训练、专业技能训练、综合实践训练、创新服务四大模块，从实际操作、情境模拟，到新工艺、新材料的试验验证，将帮助更多人实现“从0到1”的突破。

从零开始、不断突破，也是西子高质量发展之路的最佳注脚。从一个生产农机配件的乡镇企业发展到业务涉及飞机零部件的集团公司，电梯制造业的领先地位、中国大飞机C919九家机体供应商中唯一的一家民营企业、全国第一家航空零碳工厂、用最严苛的“航空标准”打造的“制造+服务”两业融合试点……都是一次次“从0到1”、“从1到100”的跨越。这也得益于西子始终坚持“质量第一，永远第一”的理念，对高素质技能人才的倾心培养。零号车间的诞生，就是要持续打造一支想创新、敢创新、能创新的高素质劳动者队伍，在传统产业智能化、数字化、绿色化转型的攻坚时期“打胜仗”。（原载潮新闻—《钱江晚报》）

从运营项目、服务案例、在服务企业的成果来看，绿城产业的发展历程俨然一个行业标杆案例，非常值得行业同仁推敲和借鉴。

## 陈昂：做园区，光靠产业运营？根本不够

当下，在竞争激烈的园区市场中，不仅出现了一批拥有核心能力的企业，他们还成功打造了不少标杆园区项目，来自浙江的绿城科技产业集团（以下简称“绿城产业”）就是其中之一。

作为在国家工商总局注册的首家产业服务企业，绿城产业其实是一家比较“年轻”的企业，从2017年正式成立至今也不过六个年头，但已成长为拥有成熟的产业运营体系的行业佼佼者。

产业运营如何赋能园区？数字化与运营如何双向赋能？方升研究对话绿城科技产业集团执行总裁陈昂，为您深入解析。

### 产业发展的核心是运营

前面我们说到，市场对产业运营的认知是比较模糊的，整体的发展情况还是处于良莠不齐的状态，区域与区域之间也存在非常大的差异。

以产业运营发展较好的浙江为例，尽管有良好经济基础，以及产业基础的加持，浙江的产业运营还是颇有一种八仙过海各显神通的意味。

以前，产业运营更多是服务于招商。而现在，随着产业发展逐步迈入



深水区，产业运营的内核也发生了翻天覆地的变化。

除了提供基础物业+代理招商服务之外，园区运营方还需要从软硬件设施配套、公共服务平台构建、产业生态链条打造等方面，为企业解决发展过程中遇到的经营发展、科技创新、对外拓展等各类问题。

作为一家深耕园区服务15年、深耕产业运营7年的民营企业，凭借着丰富的服务经验，以及完善的服务基因，绿城产业在产业运营领域成功杀出了一条“血路”。

依托多样化的产业运营服务，绿城产业成功打造了中国杭州算力小镇、合杭梦想小镇、浙江杭州知识产权创新产业园等20+标杆园区项目，累计为全国800+园区楼宇提供了专业服务，

在服务企业数量已有300000+之多。

我们知道，在产业园区建设运营过程中，难免出现多方供应商标准不一、管理衔接错位等问题。

为此，绿城产业构建了“全链条”的产业服务体系，从规划咨询、代建管理，到产业招商、园区运营，为产业园区建设运营提供“全过程服务”，帮助园区投资方解决各阶段的风险和难题。

在具体运营园区过程中，绿城产业搭建起了一套标准化的服务流程，通过政务协同、企业服务、空间管理、品牌建设的四个维度，形成19项标准化服务。其中，每个维度下面又会细分出4-5项标准化服务。

每一步都稳扎稳打的绿城产业，始终围绕着园区的共性、高频需求。





在标准化服务之外，绿城产业针对园区的个性化需求增加特色专项服务，实行“一园一体系”，帮助客户更好地运营管理产业园区、服务好园区里的企业和人才，从而有效达成招商、亲商、稳商的良性循环。

此外，绿城产业坚持招商运营一体化服务，帮助园区委托方把企业招进来、服务好、留下来，为客户减轻二次招商的压力。

在招商引资难的当下，绿城产业突破传统招商路径，探索多渠道招商和数智招商。

通过聚合行业协会、产业联盟、投融资机构等多方渠道资源，整合招商资源库，联合打造招商阵地、举办招商活动，帮助客户达成招商目标；通过自研的数智招商平台及产业资源大数据库，赋能客户打造移动端招商门户、产业链招商图谱、招商全过程管理系统等数智化工具。

### 绿城产业的崛起之路

产业运营的“魅力”，大家一定有目共睹，但产业运营是否具备打遍天下无敌手的能力，其实从实际操作就可以看出，当下的产业运营仍然存在很多问题。

在实际运营、管理园区的过程中，通常堆积着大量基础性事务需要解决，作为主要依靠人力推动的产业运营来说，大量基础工作不仅相当琐碎、耗时耗力，还会造成大量资源的浪费，以及运营成本的攀升。

如何降低园区运营成本？如何提升园区管理效率？这些都是很难单纯依靠人力去解决的。

想要实现降本增效，更多还是需要通过数字化手段来对园区的各项事务进行全盘掌控和精细管理，实现运营管理的数字化、标准化，以及流程的数据化、线上化，从而全面提升园区的管理水平。

所以，在园区现有基础上，作为产业运营中的重要一环，还需要通过数字化服务来进一步巩固园区的高质量发展。

“在成立之初，绿城产业就坚定产业运营与数字化服务一定要紧密结合的战略方阵，并且在公司成立之前，我们智慧园区数字化平台就已经先行打造出来了。”陈昂先生说的这句话，让我印象深刻。

光有运营团队，没有数字化平台做支撑，是很难在轻资产商业模式上走通的。所以早在成立之初，绿城产业就确定了“数字化×产业运营”的双轮驱动模式。

数字化不是单纯的一个工具，而是能够切切实实为园区赋能的重要砝码。为了提高园区运营效率，更好实现降本增效，绿城产业在数字化服务能力构建方面用心良多。

针对开发区、产业园区、商办楼宇、未来（产业）社区等各类产业载体的招商运营需求，绿城产业研发打造了“云助”系列数字化服务平台，包括云助数智开发区、云助数智园区、云助数智资管、云助数智楼宇、云助擎天物联网等数字化解决方案。

以“云助数智园区”平台为例，绿城产业帮助客户打造了数智化的运营服务模式。

园区资产方、运营方、企业方、

服务商，能在这一个数字化平台里实现高效协同，通过“资产管理、企业服务、物业服务、设备管理”等场景应用，各方都能获取到更便捷高效的服务体验，并能有效实现运营服务降本增效。

区别于市面上一些缺少产业运营思维的数字化产品，“云助”数字化解决方案，源于产业服务实践和研究洞察，是从一线运营场景中来、到一线运营场景中去，在绿城产业的运营实践中持续迭代升级，致力于成为具备AI能力产业服务平台。

作为一家致力于成为国内最懂数字化的产业运营服务企业，绿城产业凭借着出色的产业运营服务能力，以及数字化服务能力，在轻资产运营领域立稳了根基，并且取得了非常不错的成果。

今年，已是绿城产业在产业园区服务领域深耕的第15个年头。未来，绿城产业将以浙江为出发点，向长三角区域、粤港澳区域，以及全国生长。

当前，招商引资难，企业服务难已是行业共识，但从运营项目、服务案例、在服务企业的数据成果来看，绿城产业的发展历程俨然一个行业标杆案例，非常值得行业同仁推敲和借鉴。

不论是绿城产业，还是其他产业运营方，如果能够将产业运营和数字化通道打通，势必会擦出不一样的火花。不仅可以让园区品牌、口碑更上一层楼，还能不断增强园区与企业之间的黏性，为企业提供一个更加全面且完善的全生命周期产业运营服务。

（原载“方升研究”，有删节）



3月11日，千年舟集团董事长陆铜华在千年舟 2024 年服务商 & 供应商营销发展大会现场分享

千年舟集团董事长陆铜华表示，公司将持续聚焦高科技、高效能、高质量发展方向，通过不断引入先进技术，提升产品性能，满足市场对高品质产品的需求。

## 践行绿色理念 千年舟推动环保家居产业发展

3月11日，农历二月二“龙抬头”，2024年千年舟服务商 & 供应商营销发展大会在杭州如期举办。大会以“舟耀华夏·纹艺觉醒”为主题，探寻良渚文化的传承与升级，并带来了过去一年的总结和新一年的战略规划。千年舟集团董事长陆铜华携高管团队与来自全国各地的服务商 & 供应商欢聚一堂，共同描摹新一年发展蓝图。

### 新机会、新思路、新发展

千年舟集团董事长陆铜华在大会上分享了公司未来的新机会、新思路、新发展。他强调新质生产力等于绿色生产力，将公司的发展方向聚焦在高科技、高效能、高质量的先进生产力

质态。技术创新一直是千年舟在品质上持续进化的动力源泉，通过不断引入先进技术，公司致力于提升产品性能，满足市场对高品质产品的需求。

### 深化纹艺，觉醒 IP

千年舟源起良渚，名字也与良渚五千年文化有着不解之缘。创立以来，千年舟坚持用当代审美激活文化基因，用中国花色铸造品牌的文化底色，用原创 IP 创造品牌的价值增量。作为家居行业“国潮美学”的开创者，说千年舟是时尚弄潮儿一点也不为过。

千年舟不断汲取中华传统文化的精华推出系列花色，如 2023 年的新花色——宋韵系列，是结合宋文化中点

茶、插花、焚香、挂画等元素和场景来开发。

2024 年，千年舟以“五千年良渚文明”为设计灵感，融合了原始纹理和艺术想象，推出五款人文良渚 IP 新花色。命名也充满了诗意，如“月明千渚”、“木逸千渚”、“渚风暖玉”、“渚风岚雾”、“渚风夜阑”，让人们直观感受到东方生活之美。

不难发现，从 2023 年宋韵系列，到 2024 年良渚系列，千年舟以中国文化和东方美学为核心的“纹艺觉醒”原创 IP 已然形成。

据了解，千年舟未来将以“京杭大运河”为空间枢纽，从良渚出发，围绕“运河文化”、“宋韵文化”、



“园林文化”、“陶瓷文化”、“淮扬文化”等中国传统文化精髓，进行提炼与设计，以跨越空间、时间的“京杭对话”，构筑品牌文化赋能之道路，向世界讲好独具东方神韵的中国故事。会上，浙江省文物保护利用协会副会长兼秘书长陈寿田、千年舟集团副总裁田茂华，共同发起文化活态传承倡议，开启一场文化遗产的时代接力。

此外，在本次的营销发展大会上，千年舟还与中国的铜雕非遗文化携手合作，并举行了“让非遗回家”战略合作签约仪式，让古老的文明在现代家居中焕发出新的生机。

### “碳”索发展，与时代同频

ESG已经成为衡量企业价值和社会贡献的重要标准。千年舟是一家具有高度责任感的企业，在国家提

出“双碳”战略目标之前，就已经积极推进低碳、智能化人造板制造工厂建设与工艺革新。


2023年，千年舟实施“ESG六绿体系新升级”，打造了集绿色供应、绿色智造、绿色产品、绿色公益、绿色服务、绿色产品为一体的全链合作，涵盖了从研发设计、生产制造、市场交付的全部流程，囊括了从原料、生产、运输、使用、报废处理的全生命周期。

千年舟是绿色板材的先行者，也是环保家居的倡导者。2023年10月，在千年舟集团双碳战略研讨会上，千年舟成立了千年舟“低碳技术研究所”，拉开了双碳战略规划全面推进的序幕；2023年11月，在千年舟2024新品发布会上，千年舟携手林产业协会共同推出“双碳五年计划”，为环保家居产业加码，为绿色中国建设赋能。

### 培训升级，精准赋能

3月10日，是千年舟服务商系统赋能日。千年舟集团为每个渠道课程量身定制，分别开设家装班、家具厂班、工程班、家具厂客户部班、地板木门班、智能装饰班和供应班。

千年舟希望通过培训赋能，搅动一池春水，让每个渠道都具有自我“造浪”的机能，能自我优化、自我驱动、自我创新。

2024的号角已然吹响。此次大会的成功举办，将进一步加强了千年舟与服务商及供应商之间的联系与合作，为未来的发展指明了方向。同时也可以看到，面对新局势，千年舟将坚守“为人民造一张好板”的初心，聚焦品牌升级战略、赋能各渠道，打造立体式硬核实力。相信未来，千年舟的航程会越来越宽阔。





未来，诺雅克将继续携手行业龙头客户，不断加快智能配电网建设，迈出居民供电服务的“最后一公里”

## 正泰助力内蒙古建设首个数字化全网智慧感知台区

敕勒川，阴山下，天似穹庐，笼罩四野。位于我国辽阔北疆，内蒙古乌兰察布市的集宁区鸡鸭厂小区，大约有420余户用户居住，仅从外观上你很难发现它们的不同。

但在电力专家的眼中，这个小区

是数智化台区的示范工程。凭借数字化、高品质的产品和系统化解决方案，正泰旗下诺雅克与内蒙古电力集团达成深度合作，成功建设了内蒙古首个具备示范性的数字化全网智慧感知台区，目前已经在乌兰察布市投运，它

的建成也意味着为全国更多地区，提供了一系列可复制、可推广的建设经验和技术规范。

“如何以数字化赋能电网升级，实现低压配电网的智能化管理，提高广大居民用电满意度，我们持续在探





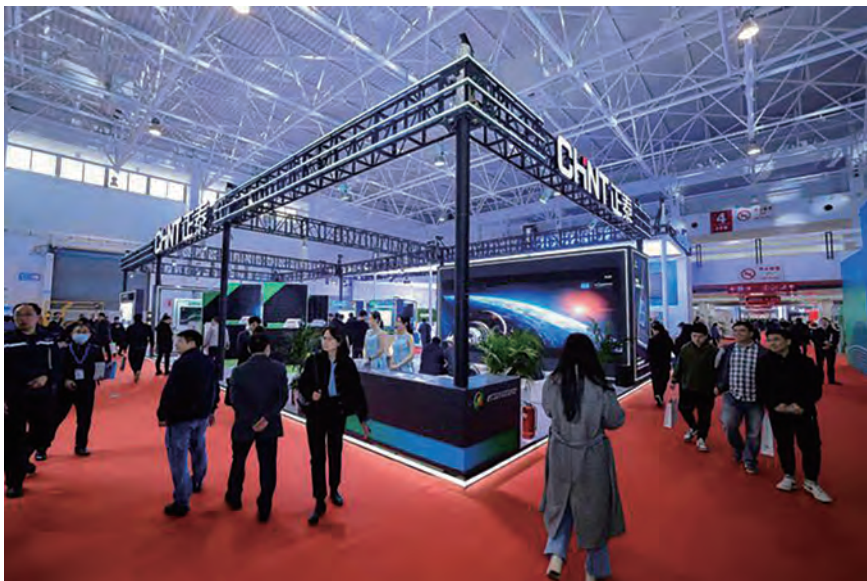
索。”内蒙古电力集团集宁供电分公司郭局长在需求中提及。

在我国，用户端低压台区侧的配用电环节信息化、智能化程度亟待提高等问题依旧频发。一方面，低压台区设备种类繁多，且台区居民用户的计量监控较粗放，很难对故障识别、分支线损、异常用电等问题进行精准分析；另一方面，小区居民无法实时掌握电表内剩余金额，还极易造成停电困扰，缺乏系统运维和管理。

经过诺雅克和乌兰察布供电公司的联合攻坚下，整个乌兰察布市鸡鸭厂小区项目以配电线路为载体，结合物联网、大数据、人工智能技术等，充分挖掘用户用电数据价值，围绕“智能感知、设备可靠、技术先进、管理精益和服务优质”的建设目标，提升台区运行的可靠性与智能化。

整个台区经历了公变终端、智能开关、通信改造、动环监测系统、数字化智能台区系统部署等改造环节。将原终端设备替换为智能配电终端，这是赋能建设数字电网的智能配电关键核心设备；同时将原箱变、动力柜、表箱内的普通开关，更新成具有数据冻结、高精度量测、拓扑识别、边缘计算等功能的智能开关，包括诺雅克智能框架断路器、智能塑壳断路器ETMN2、ETMN3等等。

“改造完成后，台区灵活性和响应速度都获得显著提升。通过数字化、可视化，大幅提升了台区的运维效率，减少人力物力的投入，被动运维变为主动抢修”，台区负责人王工表示，线损降低到了5%以内，还提高供电可靠性和电能质量，减少了用电事故，有效提



正泰新能源产业生态群集结多场景解决方案亮相 2024 中国国际清洁能源博览会



正泰新能为全球最大单体光伏电站迪拜 1800MW 太阳能发电项目供应 TOPCon 光伏组件

高电网安全稳定运行水平。

此次试点，不仅解决了低压配电网管理与运维的痛点，使供电可靠性得到质的飞跃，提升了电网的智能化水平和运行质效。同时也为未来的发展留出了充足的空间，分布式光伏、储能、充电桩智能管理等应用接口，将实现台区能源管理智能化、配用电网络可视化、负荷调度有序化、储能效益最大化、碳排监测数字化，加快

推进“数字蒙电”建设，实现内蒙古区域电力数字化转型。

智能台区是建设“安全、可靠、绿色、高效”智能电网体系的重要部分。未来，诺雅克将继续携手行业龙头客户，不断加快智能配电网建设，迈出居民供电服务的“最后一公里”，为推进构建安全可靠、清洁低碳的新型电力系统、实现绿色可持续高质量发展提供强大动力。7

“村的建制、镇的功能、城的形态”，随着城乡融合不断加深，花园村成为越来越多人向往的地方。

## 花园村，“村域小城市”三年间

◎文 / 金春华 傅颖杰 金光强 王江红

59岁的农民邵宏杰最近很忙。住房城乡建设部部署全面开展城市体检以来，他的老家东阳市南马镇花园村，正于近日借着该市推进污水管网改造工程的契机，开启全村水电气管网大体检。作为花园市政管理委员会规划建设管理处的负责人，老邵得在现场盯着。

这一管委会是全国首个村级市政管委会。2020年，花园被赋予“村域小城市”新身份，入选浙江省第四批小城市培育试点名单，管委会应运而生。一个浙江农村，有了城市化建设管理的“大管家”，成为试点三年间最受外界关注的探索之一。

在省发展规划研究院副院长潘毅刚看来，花园村试点创立市政管委会等管理共同体，升级公共服务创新共建共享机制，做大产业集聚资金、人力等要素，走的是以人为本的新型城镇化与乡村全面振兴融合新路径。

### 选任新管家

在花园村九联小区附近施工点，邵宏杰和市政管委会多名负责人热烈讨论“大城市才有的综合地下管网”。数十年发展，两次并村，花园的地下管网情况复杂，老的管道得陆续“退休”；全村12平方公里面积，6.5万常住人口，3035家个体工商户和企业，对水电气的需求越来越大——管网是



时候升级了。

市政工程，是城镇化的硬件基础。花园急需一个专门机构，进行整体化、规范化、现代化建设与管理。

2020年，花园村组建市政管委会，下设办公室、规划建设管理处、电气管理处等7个部门。“各部门根据实际需要设立、调整，可调动村人民调解委员会、联防总队及网格员等力量。”花园村党委副书记郭进武介绍。

所有工作人员从村民中选拔，特别是负责人，要经过招聘、报名或推荐、走访了解、村党委讨论等环节。邵宏杰原来在金华各地承揽工程，“想为村里做点事”就主动回来了；有30多年经验的村电工郭国华，如今负责电气管理处；原九联自然村村支书楼惠训是处理矛盾纠纷的好手，兼着环境卫生管理处和督查处的负责人；85后马江伟做过苗圃生意，负责绿化管理处“专业对口”……这一跟全体村民息息相关的管理机构，没有一名公务员。

“花园村发展太快了，我们是边

干边学。”20年间，花园村用水增长了50倍，平均每天达1万吨。村里原负责信息管理的邵大康被调到供水管理处，主持智能化供水工程，以数字化手段确保供水稳定。

三年试点，花园村市政建设有了大飞跃。2022年，村里投入3000多万元整治的金山湖，现已成为村民嬉水休闲的好去处；2022年11月投用的人民体育广场，已是当地人气最旺的公共场所之一；2023年吉祥湖完成清淤，成为东阳最热门的“打卡点”之一……

在花园集团咨询委员会主任马文德看来，农村基建滞后很大一部分原因在规划。“村域小城市”试点让花园纳入东阳市城镇规划管理范畴，享受了城区规划同等政策，而市政管委会则让综合规划迅速落地，释放村级组织自治力量，让花园人有了满满幸福感和获得感。

### 留住新村民

花园村青龙小区，有几十幢浙派



民居风格的房子刚完成外墙喷漆。其中几幢房子的主人是刚将户口迁入花园村不久的新村民，享受跟本村村民同等的待遇。

长期以来，农村劳动力大规模向城市单向流动，农村老龄化、空心化等问题突出，背后有农村公共服务供给不足等原因。但像花园这样的强村，村民可以享有建房补贴、医疗报销等31项待遇，同样有自己的烦恼——外来人口和本村村民如果待遇不一样，人就很难留下来。

“应该吸引更多做蛋糕的人，而不是减少分蛋糕的人，这是共同富裕的应有之义。”花园联合党委书记、花园村党委书记兼村委会主任邵钦祥说，这正是花园村三年试点在着力破解的。

2022年6月，花园村两委一则通知引发热议：凡是在花园村购买商品房等住房并将户口(农业户口)迁入的，可享受花园村村民同等待遇。而此前落户花园村的，主要是引进人才。

这被视作花园村版的户籍改革。

“花园让我们越来越有家的感觉。”新村民蒋蓉在花园村创业14年，看到通知后毫不犹豫将户口迁入，现在也过上了每月领取油米蛋肉等的“花园日子”。她女儿在花园外国语学校上学，学费减半；儿子在花园南山幼儿园免费就读。

在潘毅刚看来，花园村放宽落户条件、明确享受同等待遇，将城市优势与村集体经济制度优势有机叠加，更具吸引力。

“你能想象一个村里有肯德基、瑞幸、霸王茶姬吗？”新村民张巍说，花园愈发凸显的品质生活圈，也是吸引他落户的原因之一。这些企业以人流量、商圈繁华程度等指标来选址，

足以证明花园的人气之高。

三年试点中，花园不断提升社会民生服务供给：进一步提升花园外国语学校 and 花园高级中学的教育硬件基础；新建设有足球场、篮球场、羽毛球馆等场馆的花园人民体育广场；花园田氏医院于近日被确定为二级甲等骨科医院……拥有如此完整的公共服务配套，在全国范围的村一级也是少见的。

如今，花园村常年吸引外来人口5万多，是本村人口的3.33倍；累计落户297人，其中六成是2023年的新村民，当年户籍人口增长率为1.25%。

### 发展新能级

在花园村党委副书记邵徐君案头，记者看到了几份新规划：投资520多万元建第三菜市场，投资约600万元新建花园文化活动中心，另有一份新建花园“城市会客厅”的初步规划，投资上亿元。

这么多钱哪里来？这或许是任何一个村都要面对的难题。“‘村域小城市’试点，村集体经济收入、村里的产业很关键。”省发展改革委城镇处相关负责人直言。邵徐君“揭秘”：村里投资金额大且回报周期相对长的，由花园集团负责；金额小、周期短的，或者确保有一定盈利的，由村集体负责。

三年来，花园的经济指标稳步提升。生物与医药、新能源与新材料、红木家具与木制品等五大主导产业发展稳健，仅2023年就新增7家省级专精特新中小企业、1家国家高新技术企业、2家省级企业研究院、1家省级智能工厂(数字化车间)以及12个省级新产品。2023年，全村实现营业收入725亿元，比上年增长10.69%。村民人均年收入17.6万元，比上年增长6.67%。这一年，

全村基础建设投资达7500多万元，福利支出合计8200多万元。

但在营商环境竞争日益激烈的当下，花园只是一个村的“短板”也愈发明显。“村里去招商，跟其他城镇竞争，比不了政策和财政资金，只能比区域能级。”花园集团副总裁马志华说。

三年试点大大提升了花园的区域能级。

“村域小城市”这一量身定制的新概念，显示了花园“远不只是个村”的特殊定位。2021年，花园入选全省美丽城镇建设样板创建名单；2022年又入选全省首批未来乡村建设试点村并成功命名。东阳市重点建设“一区、一镇、一村”三个共富单元，“一村”就是指花园村……这些重大工程背后，有丰富的资源要素支撑。

春节临近，位于花园村金山角区块的花园南通家纺城客流不息。从名字就可看出，这一市场主要从江苏南通引进，拉长了花园原有的红木家具产业链。花园村集体经济出资，首批租用了村民120多间店面，以三年免租等优惠，吸引了恒源祥、柏琳家纺、明超家纺等20多家全国知名品牌入驻。

“花园发展家纺产业，具备资源、区位、管理、品牌等多方面优势。”明超家纺负责人胡明亮说。就在不远处，是花园集团投资50多亿元建设的红木家具城、花园村集体经济投资1个多亿元配套的红木产业国际物流中心……

以业兴村，以村兴业。产业与区位优势良性互动的好生态、好环境，吸引更多人流、物流、资金流来到乡村。

“村的建制、镇的功能、城的形态”，随着城乡融合不断加深，花园村成为越来越多人向往的地方。(原载2024年1月18日《浙江日报》)

大隐集团并非真“隐”于社会，相反地，其多年来不仅布局文化研学、素食饮食、养老服务、低碳环保等多个产业链，更是积极践行慈善事业，在厚德善行中经营企业，在企业发展中奉献爱心。

## 大隐健康集团：大隐不隐 善显于世

◎文/李晟瞳 朱言

走进杭州市灵隐路38号，这里环境清幽，绿林环绕，这是浙江大隐健康集团有限公司的办公地点。用大隐集团董事长周筱妮的话来说，“大隐，隐于市。”

事实上，大隐集团并非真“隐”于社会，相反地，其多年来不仅布局文化研学、素食饮食、养老服务、低碳环保等多个产业链，更是积极践行慈善事业，在厚德善行中经营企业，在企业发展中奉献爱心。

据了解，近3年周筱妮与大隐集团慈善捐赠总额超过814万元，仅去年一年慈善捐赠总额就达到669.27万元。一份份慰问礼品送到老人手上，一张张免费餐票从素食餐厅发放给有需要的人，一包包教育用品走进校园……



大隐集团向石梁镇教育基金会捐赠

大隐集团在奉献与爱中传递慈善力量。

**老吾老以及人之老**

**爱在扶危济困**

孝心是大隐集团经营和发展的核心理念之一。自成立以来，大隐集团

就倡导树立尊老、爱老、敬老、助老的好风气。多年来，大隐集团不断延伸孝心的内涵，将尊重老人、关爱老人、帮助老人作为企业践行慈善事业的重要内容。

“万善德为本，百行孝为先。”大隐集团董事长周筱妮说，“老年人更加需要我们的关心爱护。”秉持着这一理念，大隐集团开设的82家素食餐厅为80岁以上的老人、残疾人提供免费就餐；在其举办的老年食堂，免费为老人举办生日宴；每年的中秋节、重阳节，大隐集团都会向老人赠送上万份节日礼物；集团员工多次联合社会力量为困难群体义务举办技能培训。去年7月，大隐集团为富春江曜阳国际老年公寓的长者送去有机番茄，让老人在酷暑中感受到一份清凉；同年，大隐集团为台州市73户“一户多残”家庭共捐赠了14.6万元的现金和物品；去年10月，浙江大隐健康集团有限公司作为敬老助老先进集体受到天台县表彰。

在大隐素食餐厅，常有社会爱心人士慷慨解囊，捐赠爱心餐券，用以关爱老人和困难群体。现在，走进大隐素食餐厅，遇到困难的人都能免费







领取餐券一解燃眉之急。

## 幼吾幼以及人之幼 爱在育学育人

大隐集团董事长周筱妮常说，她的慈善之路源于她的母亲。周筱妮的母亲是天台县的一名山区教师，曾被评为“感动台州十大人物”。受母亲的影响，周筱妮从天津大学毕业后就回到家乡成为一名中学教师。因此，她深刻理解“百年大计，教育为本”的分量，也切身懂得山区教育的困难，更能理解青少年学习的需求。“山区要改变面貌，必须先抓教育，要留得住好的教师，奖励好的教师，才能育出好的学生。好学生是山区农民致富的未来保障。”她说。

辞职创业后，周筱妮秉持育学育人的初心，在企业经营中始终不忘山区孩子的学习生活，带领大隐集团为山区学校送去物资、送去关爱。自2021年起，大隐集团在天台石梁镇学校设立教育基金，每年捐款10万元用于奖励优秀教师、学生；3年来，大隐集团多次为学校购买空调、宿舍床铺等用品。此外，大隐集团还为天台洪畴中学、千岛湖石林镇小学、淳安小学等学校赠送物资，为优秀学生、教师提供奖励，以慈善之行践行“幼吾幼以及人之幼”的大爱思想；2023年4月，大隐集团发动员工对天台县50名困难高中生进行每年资助6000元的结对活动，直至这些学生高中毕业；当年5月，大隐集团向天台县教育基金会捐款30万元，助推“大手牵小手爱心结对”活动，促进天台教育事业的发展。

润物无声、育人无痕，大隐集团

始终以教育为爱心所向，持续在教育事业上践行慈善精神。2023年，天台乡贤、大隐集团董事长周筱妮获第一届“杭州慈善奖（楷模奖）”。

## 善经济助推乡村发展 爱在系本助农

大隐集团的企业愿景是倡导绿色健康生活，以蔬菜餐饮作为主要的销售产品，素食餐饮是大隐集团的一个重要产业链。

近年来，大隐集团不忘企业发展之本，积极践行助农富农，将商业项目与公益慈善融合，以助产增销代替直接捐赠，投身于以乡村产业促进农民增收增收。近年来，大隐集团在天台石梁镇和南坪乡、富阳新登镇、桐庐百江镇等地投资原生态绿色产品生产和乡村文旅产业。2021年以来，在大隐集团的帮助下，石梁镇和南坪乡促销柿子数十万斤。2022年，大隐集团为杭州富阳湘溪村特别策划“助农扶农湘溪行”，帮助果农卖掉杨梅1000多公斤，增收3万余元；帮助湘溪村举办杨梅节，累计接待游客1.2万

余人次，带动旅游收入超130万元；在桐庐百江镇等地投资蔬菜种植基地约280亩，为农民销售约100万斤蔬菜，增收150多万元。

产业助农的同时，亦无私捐赠，2021年，大隐集团携手淳安县农业农村局，向汾口镇赤川口村低保户农民进行了捐赠，向当地村民表达了真切的关心之情；同年的天台县雷峰乡柿子丰收节，大隐集团通过公益助农直播活动送出100箱朱红柿。

大隐不隐，“善”显于世。大隐集团在厚德中载业，在为善中为仁，在助老、助农、助学、助残等“乐善好施”的善言善举中发扬中国“仁者爱人”的传统美德和“大爱无疆”的慈善精神，传递着爱的力量！（原载浙江日报）



大隐东坡草堂民宿

“御”牌龙井不再停留在传统经销模式，而是大胆创新，向短视频和直播电商发力。在抖音电商平台，“御”牌龙井开卖不到一个月，店铺销量已经突破 1.5 万单

## “御”牌龙井：打开电商新渠道 老字号焕发新生机

◎文 / 楼纯



杭州龙井茶叶集团有限公司的董事长祝百昌

一进入春茶采收季，祝百昌就到了一年中最忙碌的时候。虽然已经 66 岁，祝百昌仍然每天往返于茶山和公司之间，最忙的时候，凌晨三四点钟就要起床。

这个自称“农民”的老人，也是杭州龙井茶叶集团有限公司的董事长。同时，他还是杭州市劳动模范、浙江省浙商研究会副会长、高级评茶师，并担任过杭州市人大代表。

跟龙井茶打了一辈子交道的祝百昌，早就与西湖龙井这个品牌深度捆绑在一起。他创立的“御”牌龙井品牌已有 35 年历史，早在 2009 年，御牌西湖龙井制作技艺就被评为中国非物质文化遗产。

如今，“御”牌龙井不再停留在传统经销模式，而是大胆创新，向短视频和直播电商发力。在抖音电商平台，“御”牌龙井开卖不到一个月，

店铺销量已经突破 1.5 万单。

### 专注制茶半个多世纪 终成西湖龙井“炒茶王”

祝百昌是土生土长的杭州人，他的家乡杭州市西湖区龙坞茶镇是西湖龙井茶的主要产地之一，有“万担茶乡”之称。

龙坞位于杭州西湖区西部低山丘陵地带，那里温和的气候和微酸的土壤，造就了中国十大名茶之一的西湖龙井。时至今日，西湖龙井茶已有 1200 多年的历史，也早已成为最具知名度和辨识度的名茶之一。

用祝百昌的话说，“欲把西湖比西子，从来佳茗似佳人。西湖龙井就像白酒中的茅台，是中国的奢侈品”。

“每年只有西湖龙井上市后，才能带动其他茶类市场的热度。”

祝百昌从小就看着大人种茶、采茶、制茶，14 岁时就学会了炒茶。到今天，祝百昌已经从事龙井茶制作、经营超过 50 年。

从采摘到晾晒再到炒制，龙井茶



的制作过程异常复杂，光是炒制就有“抖、带、甩、挺、拓、扣、抓、压、磨、挤”等十大手法。优质的龙井茶光滑扁形、鲜爽高香，靠的全是手上功夫。

“‘抛’是为了让茶叶变松，把水分散发掉，‘压’是为了把鲜叶压得扁而平，扁平而挺直是龙井茶的外形特色所在，有时为了使龙井茶表面变得光滑，还要边压边推。‘抖’是为了把茶叶的形状抖出来，使叶和心包在一起，于是不仅香味被牢牢地包在每一片茶叶内，冲泡后一芽一叶的形状也完整而立体，非常漂亮。”祝百昌介绍。

学会炒茶后，祝百昌曾在当时的乡镇企业工作，还当过工办主任。1983年，刚20出头的祝百昌抓住了改革开放的历史机遇，在龙坞镇兴办了龙坞茶叶总公司，开启了龙井茶集约运营之路。

1989年，祝百昌就注册了“御”牌龙井商标，并沿用至今。说起来，“御”牌龙井有深厚的历史渊源。

清末民初，当时的龙坞茶乡走出一批开设茶行的茶商，其中，祝氏茶人家族中的德泰茶行在当地最富盛名，而祝百昌就是德泰茶行创办人祝绍福兄弟的后人，到他这一代已经是第四代传人。

祝百昌介绍，创办“御”牌龙井就是为了恢复种植、采摘、炒制技艺，重现“德泰茶行”时期祝氏茶人的传统技艺，延续浙江老字号的历史味道。

“守一片匠心，护一片净土，做一杯好茶”，就是祝百昌最大的初心。

经过几十年的磨练，祝百昌的手上功夫了得，一度被称为“西湖龙井

炒茶王”。炒起茶来，祝百昌对温度、力度的掌握炉火纯青，对火候的把握和力度、手位恰到好处，经他炒过的茶叶，有十足的灵性。

百年老字号的加持，再加上多年的钻研，祝百昌的“御”牌龙井制作技艺也获得了广泛认可。2008年，“御”字商标被评为中国驰名商标；2009年，御牌西湖龙井制作技艺被评为中国非物质文化遗产。

## 创新农业企业模式

### 助力西湖龙井产业化发展

自从创办龙坞茶叶总公司开始，祝百昌就一直在探索一种新型的西湖龙井茶产业发展模式。过去，一家一户的独立运营，龙井茶规模化、标准化生产很难做大，也制约了产业发展。

逐渐的，祝百昌摸索出一套“企业+基地+农户”的出产运营形式，完成了企业良性开展和农人增收的“双赢”。

2007年，祝百昌又成立了杭州龙井茶业集团有限公司，集团下属企业有杭州（香港）西湖龙井茶叶有限公司、杭州御牌茗茶有限公司、杭州龙坞茶叶有限公司、杭州龙坞农贸（茶叶）市场等多家企业。目前，公司年销售额达到了1亿多元，成为浙江省农业龙头企业和杭州市级重点龙头企业。

而早在2003年，祝百昌就在杭州狮峰山西面桐坞村的群山中，建立了1781亩的无公害茶业基地，以及1500亩的杭州市都市农业示范园区西湖龙井茶示范区。

但对杭州龙井茶业集团而言，这还远远不够。此时，祝百昌探索出的“企业+基地+农户”的产业化模式

就派上了用场，当地茶农成了祝百昌稳定的合作伙伴和供应商。每年春天，茶农把鲜叶采摘下来，祝百昌就会带着员工上山收购，有时候，凌晨三四点就要起床。

但不是所有的鲜叶都符合标准，祝百昌对茶叶品质有极高的要求，而为了保证“御”牌西湖龙井茶的品质，祝百昌也投入了大量精力。祝百昌介绍，公司会定期为茶农举办茶园无公害管理技术和茶树病虫害防治知识培训班，及时向茶农提供市场产销信息，并对合作农户按茶叶投售金额比例进行农资补助。

直到今天，祝百昌还自称是一个“农民”，他对龙井茶的种植倾注了大量心血。而对农户的茶园，祝百昌也同样上心，他对家家户户的茶园情况都了然于胸，哪家茶园需要施肥，哪家茶树需求修枝，他都亲自上门告知。

不仅如此，多年来，祝百昌帮助300多名残疾人掌握了栽培技术，无偿为残疾户提供茶叶肥料，向残疾人种植户赊销栽培物料，帮助一大批残疾人开拓增收道路。

而在企业经营上，祝百昌的拼劲十足。为了推销西湖龙井茶，他跑遍全国多个省市，在多地建立专柜和专卖店，同时也打造了广泛的销售网络。

“我们走的是全国经销商的路，遍布全国300多个地级市和2700多个县。”祝百昌说。

但慢慢的，祝百昌也意识到传统经销商模式存在的短板。首先，传统的宣传推广成本太高，再者，随着线上模式崛起，线下市场也不断被压缩。如何拓展新的销售模式，开辟线上渠

道，成了摆在祝百昌面前的新问题。

2023年，一个在短视频和直播电商领域探索多年的年轻人出现在祝百昌面前。

### 老字号转战线上 在抖音电商打开新渠道

去年上半年，陈曦开始和祝百昌商讨线上运营的事儿，经过大半年的接洽，最终，陈曦拿下了“御”牌龙井线上独家运营权，在抖音电商开了唯一一家“御”牌官方授权店。

2023年3月25日，西湖龙井开茶节上，龙坞茶镇直播基地正式官宣。该基地将结合原产地优势、融合茶瓷产业经济，利用直播电商模式为茶镇商户提供代运营、产品代销、培训服务等，构筑直播产业生态链闭环，帮助传统商家电商转型。

龙坞茶镇直播产业的负责人就是陈曦。这个还不到30岁的年轻人，已经直播电商行业摸爬滚打了多年。“我最早在江西景德镇做直播基地，后来又在浙江龙泉、杭州西湖云景路打造直播基地。”陈曦说，他给公司的定义是，“通过抖音电商、直播电商等新兴渠道，为传统产业、品牌提供新的商业机会”。

“我们希望帮助消费者了解并喝到正宗且性价比高的西湖龙井。”陈曦说，一年时间，直播基地已经帮助龙坞茶镇100多家茶企实现线上转型。其中，“御”牌龙井就是其中之一。

谈到传统茶企如何利用新兴渠道，陈曦介绍：“除了帮助企业衔接市场销售信息，更主要的是帮助茶企了解抖音电商的直播逻辑和玩法，教他们

如何在抖音电商进行产品销售。”

具体到“御”牌龙井，陈曦花的心思更多。“面对抖音电商的用户，在产品规格、包装甚至价格都有不同的设计。”他说，前期，为了让“御”牌产品符合电商逻辑，从品牌、卖点梳理到产品开发进行了全链路的打造。

随后，陈曦又沟通联络抖音电商的渠道达人、开设店铺等，一整套服务方案实施下来，到今年3月，赶在春茶上市前，“龙坞御牌产业直播间”正式开播。

尽管开播时间不长，但店铺销量增长迅速，2024新茶中的明前特级御龙井销量已经接近2000单，御牌红茶销量更是超过3000单，店铺销售总量超过1.5万单。

这个效果令祝百昌满意。在他看来，在抖音电商的试水，在销售方面是一种有益的补充。更重要的是，抖音电商面向庞大的受众群体，对品牌传播同样大有裨益。

而在陈曦的计划中，下一步，将邀请祝百昌参与到短视频拍摄和直播中来，让这位高级评茶师通过这种方式，展示御牌西湖龙井制作技艺，让更多人深入了解非遗技艺，感受非遗魅力，也能够互动体验中保护非遗、传承非遗。



御牌龙井开通了抖音店铺

陈曦的想法也契合了抖音电商一直以来所致力非遗传承与保护。据了解，自2023年8月起，抖音电商就推出了“焕新非遗”专项扶持计划。该专项计划拟通过多项举措，覆盖非遗产业带，扶持非遗传承人、工艺美术大师等，带动非遗产业带商品销售。

今年，“焕新非遗”专项再度加码。3月20日至4月5日，抖音电商举办“金产地春茶巡游季”活动，线上推出“寻味·春茶”内容，发挥平台优势，通过短视频和直播内容推介特色茶叶，并通过商城、店铺和搜索等货架场景，带动茶叶及茶具销售。本次活动联动抖音电商“焕新非遗”专项，携手来自广东、福建、浙江、安徽、江西等不同地区的制茶非遗传承人，展示制茶技艺、保护非遗文化。

祝百昌和陈曦相信，今年的“御”牌龙井春茶将卖得更火爆。（原载潮新闻）

# 李建华：丝绸之路新智慧，“数实融合”做百年老店

丝绸之路，起自中国汉唐古都长安而达地中海，以罗马为终点，全长6440公里，是历史上最伟大的贸易路线之一。在这条行走了两千多年的茫茫古道，曾经游历四方的商人从披星戴月到严寒酷暑，冒着被强盗和沙魔袭击的危险，将柔软的中国丝绸销往远方，同时也传播了深厚的中华文化，让古老中国走向世界。

日历翻到了21世纪，中国丝绸历久弥新。而今数字经济时代的“丝绸之路”是怎样的？丝绸有了怎样的新传播、新销售？丝绸自身又实现了怎样的创新和蝶变？

1月23日，以“对话数智领航者，探索浙商新未来”为旨，首期“走进上市公司”活动，中国网走进“中国丝绸文创第一股”——杭州万事利丝绸文化股份有限公司，与公司董事长李建华探讨“丝绸之路新智慧”。

## 转发量过万的“中国丝绸”

“亚运会虽然已经过去，但万事利的话题还在流传。据说短短16天，品牌曝光超20亿，万事利是顺利乘上了杭州亚运会‘东风’，请您本人为我们解密一下。”

万事利科创中心座落于杭州城东的钱塘智慧城。高楼新建，周边还有一片空旷的绿地；从10楼的办公室落



地窗极目远眺，绿意葱茏、欣欣向荣。随着对话主持人、中国网数字经济频道主任卢恩伟的抛砖引玉，李建华分享了万事利践行的“丝绸之路新智慧”。

“在家门口的亚运会，我们万事利可是卯足了劲，做了四五年的准备。”李建华透露，万事利非常重视品牌的宣传，包括在之前的北京奥运会，上海世博会、广州亚运会、G20杭州峰会，还有这次杭州亚运会、冬奥会等一系列国际盛会，一直保持着参与的热情，可谓“机会给了有准备的人”。

杭州亚运会到底应该怎样体现？作为特色文化，丝绸是必不可少的。万事利进而推出了国潮创新的丝绸类产品，比如丝巾花、3个真丝版吉祥物……各种丝绸礼品让来访者、观众、

运动员、媒体等各样人群眼睛一亮，也为万事利的品牌露出、故事话题创造了非常好的条件。

“丘妈”丘索维金娜的话题至今仍为人津津乐道，这是李建华在亚运会现场最深的记忆：这位48岁的乌兹别克斯坦老将坚持参加杭州亚运会的体操比赛，虽然没有夺得冠军，但她精神的力量让人们钦佩。万事利丝巾和“丘妈”现场结缘：在她比赛结束出来时，工作人员把她请到休息间。她一脸迷惑旋即受宠若惊！李建华拿出了一款为她专属定制的丝巾，送给她。

这条丝巾叫“追梦时刻”，正是抓取了比赛现场照片——“丘妈”挥动着胜利手势，而且是即刻生成的！“她说这是特别好的礼物，还要把它

送给妈妈作为生日礼物！”李建华透露。这表现了“丘妈”对杭州丝绸，对中国丝绸一种热爱，也是对万事利丝绸的生产技术和设计能力的一种肯定。当时万事利顺势做了一条短视频，短时间就转发量过万了。

## 2 小时的个性化定制

“丘妈”温情故事的背后，是万事利数字化技术的支撑。一条实物丝巾，从人工智能现场定制设计，到数智印花一体机开启即时生产，不到 2 小时就可以拿到手，让人体验到杭州丝绸的“数智之美”。

在位于钱塘区的万事利丝绸工业园，参观一行来到了万事利智能生产车间，现场做到了全自动化，只见从 AI 设计到数智印花仅仅几十分钟，美轮美奂的成品印花丝巾随即诞生。其中的定制设计，直接在小程序“喜马拉雅”上点击即可。

“既实现了个性化定制，满足了客户的情绪价值，也实现了‘先销售再生产’的新模式，解决了‘行业领

存’之痛。”李建华表示，其可为全世界 80 亿人每人设计 10 万条丝巾不重样。通过文化和科技融合，实现“要一条丝巾的设计，做一条丝巾的生产，给你一条丝巾的享受。”

个性化定制是当下消费行业中一个新的经济增长点。数据显示，从 2015 年之后，我国本土品牌销售份额持续上涨，这也催生了消费者对生产企业的个性化定制需求。在生产端而言，对企业营销实现更多消费者个性化的满足是利好，也能推动整个行业更快地升级和发展。同时，个性化背后的人工智能大数据还能让企业更好地定位用户的习惯并进行分析，从而更好地理解市场，更好地服务客户，提升服务品质。

智能体验依托于万事利自主研发 AIGC 设计系统的高效支撑。以研究 AIGC 图形创意设计能力及内容生成能力为核心，致力于释放行业设计师创作力，助力传统企业数字化转型的“万事利 AIGC 实验室”在“美的数字化模型”构建、AI 图像算法集成等方面领

跑行业，其自建有 50 万+花型数据库，并集成了超 300 种算法组成的 AI 图像算法矩阵，让人工智能更了解用户的创意需求。

值得一提的是，万事利历时 8 年研发成功的 GGBART 数字化绿色印染技术（又称无水数码印花技术）也大显身手。依托高精度数字化能力，可精密计算出每块面料微小分子所需染料量，上染率接近 100%，从而免去上浆和水洗工艺，实现无污水排放，推动整个纺织行业走绿色变革之路。

“这次借助于杭州亚运会把我们的 AI 设计技术、人工智能的生产、我们的绿色环保技术都充分呈现。”李建华表示，在杭州亚运会上能够“出圈”，是和万事利过去的历史、现代的科技、丝绸文化密不可分的。

## “文化 + 人工智能”的丝绸之路

万事利丝绸文化频频“出圈”。显而易见这也得益于李建华本人，他是丝绸历史文化学者，浙江省丝绸文化研究会会长，首位登上“百家讲坛”的主讲企业家，而且主编了百余万字的丝绸文化书籍，还打造了 52 期的中国首档丝绸文化电视节目《字说丝绸》和纪录片《丝行天下》等。

他认为：丝绸虽然是一个小众产品，它对我们中国文化有特别重要的意义，丝绸是融化在中国人血液里的一种基因，丝绸就代表了中国，这是他的事业，更是他的热爱。“能够支撑万事利丝绸成为品牌，最核心的是它的文化价值。”

而鲜为人知的是，李建华学的是



在世界媒体大会上展示万事利丝绸文化



理工科，是位“数字经济”的专家，受聘为微软亚洲互联网工程院人工智能创造实验室专家顾问。早在2018年，在他亲自带领之下公司就开始了探索人工智能。当时他还每星期都抽半天时间，和团队开会探索公司在人工智能每一步的变化，比如公司率先使用OPEN AI等大模型，也拥有丝绸领域全球最大的图形库和设计能力等。

时下，“数字经济”成为国家战略，成为发展新引擎。作为数字经济发展先行省，浙江深入实施数字经济创新提质“一号发展工程”，万事利也成为了先进典型备受关注。在丝绸赛道，如何发展数字经济？如何探索数字中国之道，推进万事利的高质量发展？

这正是李建华一直的探索。他说，2023对数字经济和丝绸产业来说是一个变化的大年，万事利踩准了这个节奏进行了融合。“现在的万事利产品，能够把传统的文化和现代的人工智能结合起来，这是我们走出的一条新路。”

### 数实融合的“百年老店”

一家上市公司，无论在文化和品牌上还是在技术上，最终都会流入产业方向。据悉，在2021年上市当时，万事利被誉为开创了一条“传统丝绸+现代文化创意+高新科技=丝绸新兴产业”的充满生机活力的“新丝绸之路”。至今时隔2年多，2023年前三季度报显示，在报告期内万事利丝绸实现营业收入4.975亿元，同比增加21.2%；归属于上市公司股东的净利润逾2427万元，同比增加61.47%。

作为掌舵人，如何看待万事利的成长发展及其方向？李建华坦言，上

市是企业发展过程中的一个方法。想上市是短期目标，上市获得了更多的资源，而上市后更是一个长期过程。如何把企业做深做透做强？还是在于企业的核心理念、核心技术。

时下，公司以丝绸文化创意为核心，数码喷印技术为根本，智能数字设计为引领，加大新兴科技与传统丝绸的融合，推进数字化转型。

万事利创办于1975年，从杭州笕桥绸厂几十人的乡镇企业起家，一直深耕丝绸产业。“丝绸这条路，万事利走了近50年，我们今后要走向100年，怎么走？最核心的还是有包容学习的心态，然后让我们成熟的技术在丝绸行业里得到应用。”

不只是在丝绸行业里的学习，更要跨界学习。比如在2023年向人工智能和大模型学习，可能未来还要和高科技化工产业学习合作，和机械行业、航天航空等学习。很多跨界的技术如何拿到丝绸行业里应用？首先需要的是，用开放包容的心态去吸纳。

“我觉得万事利的健康发展是最重要的，可能我们不是做得很大，但

是我们做得很健康。”李建华坚定认为：万事利未来的一个发展方向，不是去追求百亿企业，更要追求百年成长。

主持人有感而发：万事利走在行稳致远，又不断创新发展的“百年老店”之路。

谈到品牌定位，万事利已是国内丝绸行业首个“中国驰名商标”，也是“中国名牌”，是否要全球化扩张？李建华坦言，2024年的目标还是立足杭州大本营；辐射全省，尝试延伸到长三角。首先要深耕本土，如何能够出圈，走向全国，做全球生意？这需要在实践中一步一步地去完善它。

特别一提的是，公司对新发展时期的人才尤为重视：比如AI领域的人才、丝绸文化的研究人才、网上数字化销售和数字化生产的人才等等。时下在社会上复合性人才欠缺，万事利更多采取内部培养的方式。“我希望培养一批喜欢丝绸、对科技前沿有自己领悟力的万事利人，在中国文化自信的时代背景下，一起开拓我们的当代数字化丝绸之路！”李建华充满信心。7



亚运丝绸礼品

浙商的“四千”精神，把别人认为不可能的事做成。浙商始终与时代同步，与国家同频

## 徐冠巨：浙商“由大到强”靠什么？

### 谈接班：下一代能够承担起历史的责任

涉及到我们广大浙商的接班问题，我看到二代们都在奋发，而且他们的基础好。过去老一辈是草根；现在他们都是科班，有许多还有留洋经历，集中华文明与世界文明于一身，对企业有独到的见解。

我们对新一代的浙商、后辈们的接班还是充满信心的。但与此同时，我觉得一个企业要成为百年企业，要接好班，并不是说家族式的接班，关键是管理运营体系的接班，机制和制度的传承是最重要的。浙商企业发展到现在，它的机制和制度管理等方面已经向前推进了一大步，这也为接班创造了条件。

接班应该是一个团队的接班，这个下一代不是某个小孩的下一代，而是我们整个队伍的下一代，这一点我们浙商都是有普遍认识的，这也是我们浙商能够持续发展的一个保证。

### 谈浙商：它为什么发展这么猛？

浙商和晋商、徽商比，时代背景不一样。浙商是在改革开放以后成长和发展起来的群体。我们要从时代背景来看一个群体的崛起。

浙商是改革开放以后兴起的，在

这个过程当中，我们浙商也是中国民营经济发展的一个缩影和一个代表。

民营经济能够从无到有，靠的是一种创新能力，创业精神。从我们浙商来讲，就是“四千”精神，把别人认为不可能的事做成。这就是我们浙商过去能够从无到有，从0到1的一个特征。

随着改革开放向前推进，我们国家经济社会发展向前迈进，我们浙商始终与时代同步，与国家同频，同样在发展。

浙商的特点，不仅是“四千”精神，吃苦能力比较强，而且学习能力、创新能力也比较强。面对迅猛发展的科技，特别是数字技术的发展，我们传统的制造业和产业面临着挑战，浙商也是奋力追赶，新模式、新技术、新产品在浙商队伍当中不断迸发。

此外，我感觉到浙商的家国情怀特别深厚，（不仅）把企业发展好，推动经济社会发展，在扶贫救灾、抗震抢险、响应国家号召这方面，我们浙商也是一点不落下。

### 谈挑战：占据科技制高点

当下的挑战跟过去的挑战不一样。过去是我们从无到有，从小到大发展过程当中的挑战；现在的挑战，我认

为是由大到强所面临的挑战，这是一个质的转变。

过去是涨体量，未来是真正要涨质量，我们要依靠科技驱动，登顶世界行业顶峰，这是我们所遇到的挑战。

可以说，过去环境形势好，有产量有市场；当下一些行业产能过剩，暴露了我们在技术引领上的弱项。未来就是要把占据科技制高点、引领行业发展作为我们的使命和我们生存的一个条件。

对于我们传统产业的转型，要先立后破，新质生产力要立起来。当然，我们更要在突破性技术、颠覆性技术和原创性技术上面花力气、出成果。对于我们的传统产业，无论在企业供应链的全链条，还是在管理上，我们都要应用好数字技术。

当下，民营企业的经济体量已经非常大，这么大的一个体量，包括在转型升级过程当中还有很多的挑战。那么大的体量，需要一部专门法律来对照。

对于民营企业群体来讲，特别希望得到平等的市场准入和平等的法律保护。（本文系全国两会期间，全国人大代表、中国民间商会副会长、传化集团董事长徐冠巨接受《中国企业家》专访时的自述（有删减））





面对复杂多变的国内外经济形势，企业该如何活下去，并且活得更好？

## 汪力成：明方向、练内功、抓机遇

### 明确战略方向

通过去年的战略梳理，整个华立的发展方向已经非常明确：以长期主义的心态坚守制造业以及围绕制造业的服务业，持续挖深、挖宽已有产业的“护城河”，持续跟踪有前景的新赛道，做一个“专而美”、“精而美”、基业长青的“百年老店”。我们现在不应该一味地追求企业的规模，因为更重要的是我们能够始终保持战略定力，健康地发展，扎实地前行，从容不迫地度过寒冬，以更健康的体魄继续登峰。

坚守制造业是我们的“底色”和“铁律”，但随着科技的突飞猛进，各行各业也发生着变革，适度的产业赛道多元化，也是华立保持与时代同步、动态优化资源配置、基业长青的必要条件。

作为华立的控股母公司——华立集团公司，除了将自身定位成华立系的产业投资平台以外，首要任务是竭尽全力地将我们已进入细分赛道的产业都能做成细分行业中的头部企业（保持前三位，目标行业龙头）。同时，需要加快发育面向未来的天使投资和风险投资功能，也要发育能给母公司带来中短期现金收益的PE投资和财务性投资能力，在集团公司自身的现金流上做到长短结合，以支撑我们从容不迫地践行长期主义。另外，我认为母公司在未来的二至三年内需要寻找

或通过并购去培育一个适合华立的新产业赛道。

总而言之，对于各个产业的发展，我们要目标清晰，有所为有所不为。

### 练好自身内功

未来几年我们所处的国内宏观经济环境将会充满挑战，对此我们要有充分的思想准备。再好的宏观经济形势也会有一堆“烂企业”，再严峻的行业形势也会涌现出一批优秀的企业，而且这还将是重构行业竞争格局的极好机会，所以只要你领先别人一步，就能弯道超车获得暂时的胜利。

因此，这也将是练内功的最好时机，所以各企业不仅要抬头看路，更要眼睛向内提升自身的能力：

1、数字化（效率）提升管理效率。数字化能够改变过去落后的生产制造管理研发的流程和理念，我们要将其应用到传统管理的方方面面。

2、骨干团队的梯队培养。人才是企业发展的基础资源，我们要确保组织传承的稳定性和可持续性，从而使企业长期保持较高的活力。

3、面向未来的研发和创新。我们要跳出局限，将以需求为导向、以市场化手段加入到各种研发创新生态中。

4、发展战略布局持续优化。企业的战略管理要根据市场环境的变化进行持续的动态优化。

### 抓住发展机遇

中国经济正进入从粗放型发展向高质量发展的“换挡期”，新老动能转换过程中难免出现问题，大量的企业会受到震荡，每个行业都会重新洗牌，当然也会有一批脱颖而出的企业。机遇总是留给有准备的人，我们要主动看见中国经济结构性调整的挑战和机遇：

1、练内功的机遇期。企业经营管理的提能升级都是被逼出来的，没有一个企业会在“舒适区”里进行自我革命，往往是“一俊掩百丑”，实则问题一大堆，所以我们要把握住在严峻环境下自我进步的机遇。

2、通过并购进行外延扩张的机遇。过去水涨船高时合适的并购机会不多，随着经济发展速度的回落、资本市场的低迷，资产泡沫正在减少，许多企业和项目被合理价值并购的概率将大幅度提升，但关键是我们“信息足够对称”。

3、全球资产配置的机会。中国文化与其他国家、民族文化存在着巨大的差异，所以跨国并购鲜有成功的案例。而随着中国企业大量的出海，其中不乏一些优秀的产业项目，海外各个平台也需要有服务生态，这些都是投资的机遇。（作者系浙商总会副会长、浙商研究会名誉会长、华立集团董事会主席、中非民间商会会长）

作为探索者，企业家需要敏锐地洞察市场需求和变化，并主动寻找创新机会和商业模式；作为组织者，企业家需要建立有效的组织结构和管理体系，以提高企业运营效率和创新能力；作为引领者，企业家应该塑造企业文化和价值观，激励员工团队，引领他们朝着共同的目标努力。

## 田宁：企业家在培养人才时需承担多个角色

农历甲辰龙年的第一个工作日，浙江省委聚焦“人才”召开“新春第一会”，提出全力打造高素质干部队伍、高水平创新型人才和企业家队伍、高素质劳动者队伍。落实“企业家要做创新发展的探索者、组织者、引领者”的要求。

“企业家要做创新发展的探索者、组织者、引领者”，意味着企业家在推动企业发展过程中承担了多个角色。作为探索者，企业家需要敏锐地洞察市场需求和变化，并主动寻找创新机会和商业模式。作为组织者，企业家需要建立有效的组织结构和管理体系，以提高企业运营效率和创新能力。作为引领者，企业家应该塑造企业文化和价值观，激励员工团队，引领他们朝着共同的目标努力。

随着科技进步和全球竞争的加剧，市场环境变得更加复杂和不确定。企业需要不断创新来适应变化，保持竞争优势。企业家作为创新的主导者，能够带领企业把握机遇，开拓新市场，推动产业升级，实现可持续发展。

在打造高水平创新型人才和企业家队伍方面，企业家确实面临一些困难和瓶颈。其中之一是人才培养和吸引。高水平的创新型人才对企业发展



至关重要，企业家需要积极投入资源，建立良好的培养机制和吸引机制，培养和留住优秀人才。另一个困难是创新文化的塑造。创新需要鼓励敢于冒险、接受失败并从中学习的文化氛围。企业家应该打破传统思维模式，鼓励员工提出新观点和创意，并提供创新实践的机会和支持。

为突破这些困难，企业可以加强与高校、科研机构的合作，共同培养创新型人才；建立创新激励机制，如奖励与创意相关的成果和贡献；鼓励员工参与创新项目和跨部门合作，促进知识交流和跨领域融合。在组织层面上，创建开放、包容和支持创新的文化氛围，鼓励员工尝试新思路和方法。通过这些努力，企业家可以有效突破困难与瓶颈，培养高水平创新型人才和打造具备创新能力

的企业家队伍。

盘石致力于为社会输送更多懂业务、懂技术的数字人才，培养互联网营销师、电子商务师等紧缺工种。同时，我们也注意到，地方党政领导干部对数字经济的学习需求日益迫切。作为中共中央组织部浙大全国干部教育培训基地，盘石已组织多次涉及数字经济、低碳发展、乡村振兴等主题的培训课程，得到了广泛的好评和积极的反响。盘石在突破自身人才培养的同时，也积极推动行业、政府等参与人才的学习、培养和交流，共同推动数字化进程。（田宁系盘石集团董事局主席、浙江省浙商研究会轮值会长，浙商总会互联网委员会主席，本文系田宁对浙江省委以人才为主题的“新春第一会”的心得体会。）



作为企业领导（老板），要在关键时刻能起作用，做复杂局面的“解扣者”

## 宁高宁：所谓董事长，主要任务就是“求人”

作为所谓的领导人，要在关键时刻能起到作用。不能有钱就搞，没钱的不搞，关键时刻起什么作用？

比如投资失败了，经营失败了起什么作用？这里分两个，是你决策失败的还是别人决策失败的。尤其是对失败的态度，处理一些不好的资产，是非常考验管理水平的，比投资还要难。

投资成功，会敲锣打鼓吃个饭、签个字；投资失败了，要吵架，要与别人谈，客户不高兴，银行也不高兴。这时候需要你对失败的态度，首先责任得承担。

但有好多人会不愿意去处理这件事，因为他们认为不管怎么处理都没有好事，已经失败了，只会搞的更差，最后烂到我这儿了。这时候就是你作为领导人担当的时候。我的经验是，无论是担当，还是处理问题，但责任是要分清。用力把责任承担好，就会变成你对团队很大的带动力。

中粮里第二次下场，第二次上手处理问题的人，在评价上现在分开了，有很多例子的。

比如期货交易，亏了50亿，亏完之后，按照规定到这个钱需要往上交，就是已经超出决策范围金额了。上面看到亏成这样了，是平常处理掉还是继续持有？我接手继续做责任就是我的了，因为市场在波动无法判断好坏。

这种情况下，作为领导人，要真

正站出来。第一考验眼光水平处理好，第二考验意志和担当。如果你没有这个领导力，说不咸不淡的话，谁也不知道如何处理。

再一个，业务之间出现矛盾的时候，比如对财务资源的争夺，对协同方式的不同意见，对评价问题的不公平，这种问题太多了。在公司里如果不能及时解决问题，就会一团乱，你必须做到快速解决，见“扣”就解，直到公司最后没有“扣”了。

中粮有一个卖油的，有一个榨油的，现在开了十几家榨油厂，是两个不同的公司。

有一个业务是卖大豆榨油，按出厂价卖给你，你可以做小包装，可以做超市做渠道，但是你卖我多少钱这个就复杂了，因为市场价格的变动、质量导致的变动，影响会没完没了。没完没了那就不卖给你，卖给别人。人家愿意买还比你的贵，最后就开始“打架”，打完商业模式打没了，商业不衔接了，信息也不通了。

如果你不知道销售情况，怎么在前线买大豆期货呢？因为从那儿过来的知道做决策。如果在这个上面不能系统、科学的处理，把这个“扣”解开，领导就没有在关键时刻起作用。

所谓的领导人，所谓的董事长，对外来讲我认为就是“求人”的。

所有的问题，所有需要的客户、

政策、金融、财务，到最后你必须出面为公司争取资源和政策，就是求别人。你必须清楚，求人就是你的主要责任。

就像清华校长说的，校长就是找钱的，我觉得非常对。董事长也是一样，他不得要钱，要政策、要环境么。

再一个是重大的人事变动。很多人事变动，不一定是你直接启动的，可能某一个部门的经理、某个业务的经理，酝酿一下不行就没做，但是你支持了就会产生矛盾。

我只要看到有人说他下属坏话，我知道这个领导一定不是好领导，下属错了你可以私下说他，但是不能在外面说。你以为把责任推脱了很聪明，把箭躲过去就万事大吉了？但是你在领导这儿也有了不好的印象，就是你什么也干不了。

公司里还有一个非常好玩的事，就是好多不是你干的事也成了你的事。

比如某个员工的工作成果很好，我说辛苦了，要奖励你们。员工说，这都是你让我们干的。我没说这个事吧，他们说你说。我什么时候说的？他们说电话里说的，我说电话里没说吧？他们说你有那个意思。这个事情就说明，公司里所有工作实际上都是你的，当然所有错误可能也都是你的。（作者曾任华润、中粮、中国中化三大央企董事长）



促进消费稳定增长是《政府工作报告》提出的2024年工作任务之一。在3·15国际消费者权益日前后，多地多部门发布的消费状况调查报告显示，消费环境总体持续向好，消费者满意度处于历史高位，同时，消费市场也发生了一些新变化。下一步，综合施策，持续优化消费环境，激发消费潜能，将不断增强消费对经济的拉动作用。

## 扩大消费的重点应放在发展型消费

### 优化供给 破解不敢不愿消费问题

2023年，消费重新成为经济增长的主动力，最终消费支出拉动经济增长4.3个百分点，对经济增长的贡献率达82.5%。在数据背后，是不可估量的超大规模市场优势，是中国经济长期向好的蓬勃力量。同时，消费市场有效供给仍显不足。《政府工作报告》提出，从增加收入、优化供给、减少限制性措施等方面综合施策，激发消

费潜能。

消费增长的关键是让百姓的“钱袋子”鼓起来。居民收入增加，消费才会逐渐复苏。中央党校（国家行政学院）教授韩保江认为，就业是民生之本，是收入之源，只要老百姓有活干，老百姓就有信心。应关注如何去提高相对收入低的老百姓的消费能力和消费品质。

随着消费环境的不断变化，需要不断创造消费场景、优化消费供给，

让原本不想花钱的人有冲动，让想花钱的人有地方可花。清华大学经济管理学院院长白重恩认为，要激发消费者新的需求，除了“敢”消费，还要“愿意”消费。随着收入水平的不断提升，人们消费的需求也在变化，不断地升级。要鼓励更多人去挖掘消费者新的需求，创造出能满足消费者新需求的产品。

我国消费提质升级呈现新趋势，但消费潜力有待进一步释放。央行货



币政策委员会委员刘世锦认为,当前,部分居民不敢消费有多方面原因,存在后顾之忧。如果居民收入能持续增加,他们就会有足够的底气来消费,关键是为居民收入增长创造条件,消费潜力才会源源不断地释放出来。因此,扩大消费的重点应放在发展型消费上。

### “敢消费”说到底是要保证就业

全国政协委员、中共中央党校(国家行政学院)教授韩保江认为,就业是民生之本,是收入之源,只要老百姓有活干,老百姓就有信心。

在国民收入分配结构上,要向居民收入倾斜,一系列政策要真正“放下去”,各个层级、部门真正扎扎实实落实的话,老百姓的信心就会慢慢培养起来,企业家的信心也会恢复。中国社会是有活力的,关键是把该放的要放下去,该点燃的希望要点燃起来。

根据国家统计局公布的年初经济数据,许多指标好于去年,实现了良好开局。今年元旦、春节期间,走南闯北、走西串东的旅游热潮,充分展

示了中国经济实现新腾飞的好势头。春节假期,全社会跨区域人员流动量累计22.93亿人次,这一壮丽景象体现了中国人有浓郁的亲情、友情、家乡情,还有“诗和远方”,显示了中国经济的勃勃生机和强大能量。

韩保江还强调,应关注如何去提高相对收入低的老百姓的消费能力和消费品质。中央提出,推动大规模设备更新和消费品以旧换新,很重要的着眼点就是中低收入群体。

### 鼓励挖掘新的消费需求

全国工商联副主席、清华大学经济管理学院院长白重恩认为,要激发消费者新的需求,除了“敢”消费,还要“愿意”消费。

随着收入水平的不断提升,人们消费的需求也在变化,不断地升级。从过去的吃饱穿暖、要车要房,到未来更多新的消费形式,比如,服务消费将有很大发展空间。

白重恩指出,在创新上,要鼓励更多人去挖掘消费者新的需求,创造出能满足消费者新需求的产品,这个

“特别重要”。今天大部分人都已解决温饱问题,但对服务特别是文化娱乐服务的需求会越来越大。去年一些地方音乐会爆棚,说明人们的消费需求在转向,适应这一新的需求,就要提供能满足消费需求的产品和服务。

白重恩强调,要让消费者有能力去消费、有财力去消费,还应减轻一些家庭的负担。比如,学前教育对家庭的负担较重。据公开数据,0至2岁进托儿所的成本负担相对较重,3至6岁幼儿园阶段大概每年的学费占人均可支配收入的10%—17%之间。

他认为,如果公共财政在上述方面能有更大的投入,就可以减轻家庭的负担,缓解家庭焦虑,这是促进消费的好手段之一。

### 扩大消费的重点应放在发展型消费

中国发展研究基金会副理事长、国务院发展研究中心原副主任刘世锦指出,当前,部分居民不敢消费有多方面原因,存在后顾之忧。如果居民收入能持续增加,他们就会有足够的底气来消费,关键是为居民收入增长



创造条件，消费潜力才会源源不断地释放出来。

近年来，在居民消费结构中，尤其是低收入群体的生存型消费即衣食住行需求基本上得到满足，包括贫困地区居民的吃饭穿衣、居住保障等问题基本解决，因此，扩大消费的重点应该放在发展型消费上。

刘世锦认为，发展型消费是居民在住房、医疗、教育、社会保障等方面的需求。城市的中等收入群体，多年来因为住房、医疗、教育等问题而普遍感到焦虑，这实际上是扩大消费面临的突出问题。消费升级是通过结构变化来体现的，而并非只靠某种消费的增长。

刘世锦指出，发力发展型消费，政府的基本公共服务非常重要，而发展型消费重点关注的人群是进城的农民工。无论生存型消费还是发展型消费，最后都要落在提升收入上，根本的途径是推动改革开放，进一步提升要素市场化流动，提高城市化水平和质量。让更多农村人口进入城市、融入城市。中国下一步有可能迎来新一轮城镇化浪潮，就是在已有核心城市周边地区拓展都市圈，让大量中小城镇发展起来。

### 消费升级下新的消费需求凸显

一系列促消费政策作用下，消费正稳定增长。在消费升级的趋势下，消费者将更注重个性表达与情感体验，对产品和服务的定制化、场景化需求将不断增加。个性化消费和体验式消费有望成为消费市场的新趋势。中国移动研究院调查发现，我国民众的消



费内容诉求出现新变化，消费者更加关注“自我价值”，健康消费向全龄化、数智化转变，消费者愿意为绿色产品买单，新银发更关注“悦己”需求并越来越年轻化等。因此，建议企业以消费新画像牵引供给侧创新。

随着消费市场下沉，农村电商将迎来更大的发展空间，成为消费市场的新增长点。中国社科院农村发展研究所、农业农村部大数据中心等机构的数据显示，农村线上消费增长较快，新业态新模式下沉，农村服务消费不断升温。商品和服务质量不断提高，将更好满足人民群众改善生活的需要。

同时，人们的消费观念在潜移默化中发生了巨大的转变，消费者更倾向于在保持品牌品质的同时，追求更合理的成本价格。这一转变不仅影响了人们的日常消费决策，更在某种程度上重塑了整个消费市场的风向。北京师范大学教授万喆认为，疫后消费者更注重性价比，这实际上提高了对供给端的要求，消费格局也发生了变化。特别是在跨境电商、移动支付等不断成熟的形势下，利用大数据进一

步挖掘市场消费潜力，对整体消费市场降本增效会有更好的提升作用，企业在降低成本的同时，将为消费者提供更好服务。

### 新业态新模式新技术助力农村消费升温

中国社科院农村发展研究所、农业农村部大数据中心、大数据重点实验室3月中旬发布的数据显示，今年前两个月，农村线上消费增长较快，新业态新模式下沉，农村服务消费不断升温。

今年前两个月，全国县域整体销售额46890.15亿元，同比增长9.20%，其中服务销售额15183.30亿元，同比增长16.49%，县域服务消费潜力加速释放。

城市服务产业要素加速下沉，主题乐园、零售贩卖等成农村消费新选择，农村服务消费潜力加速释放。

农村农产品销售加速上行。今年前两个月，全国农产品网络零售额1653.95亿元，同比增长10.59%，“地标农产品”成销售“主力军”，随着即时零售新业态助力，半日达、次日



达“新鲜”送到家，土特产配送更显便捷、高效。

从消费热点来看，手工、农家、老字号搜索热度最高，农产品也借助“内容+直播”方式加速上行，全国农产品直播网络零售额同比增长19.56%。大数据、人工智能等现代化技术优势，实现数字赋能农产品上行。

### 以消费新画像牵引供给侧创新

中国移动研究院3月14日发布的《2024消费趋势洞察报告》(以下简称“报告”)显示，我国民众的消费内容诉求出现四大变化。第一，健康消费走向全龄化、数智化，健康消费的主体从中老年群体转向全年龄段，人们更加注重健康管理的整体性、智能性和便捷性。第二，个性价值诉求驱动兴趣消费增长，兴趣爱好从工作学习之余的放松调节，转变为消费者认识自己、实现价值提升的重要手段。第三，绿色消费从理念倡导走向生活方式，绿色消费从理念倡导深入到实实在在的生活消费层面。第四，感知度提升呼唤科技消费更具温度，AI等科技从“幕后英雄”走向台前，成为消费者能够直接感知的核心要素。

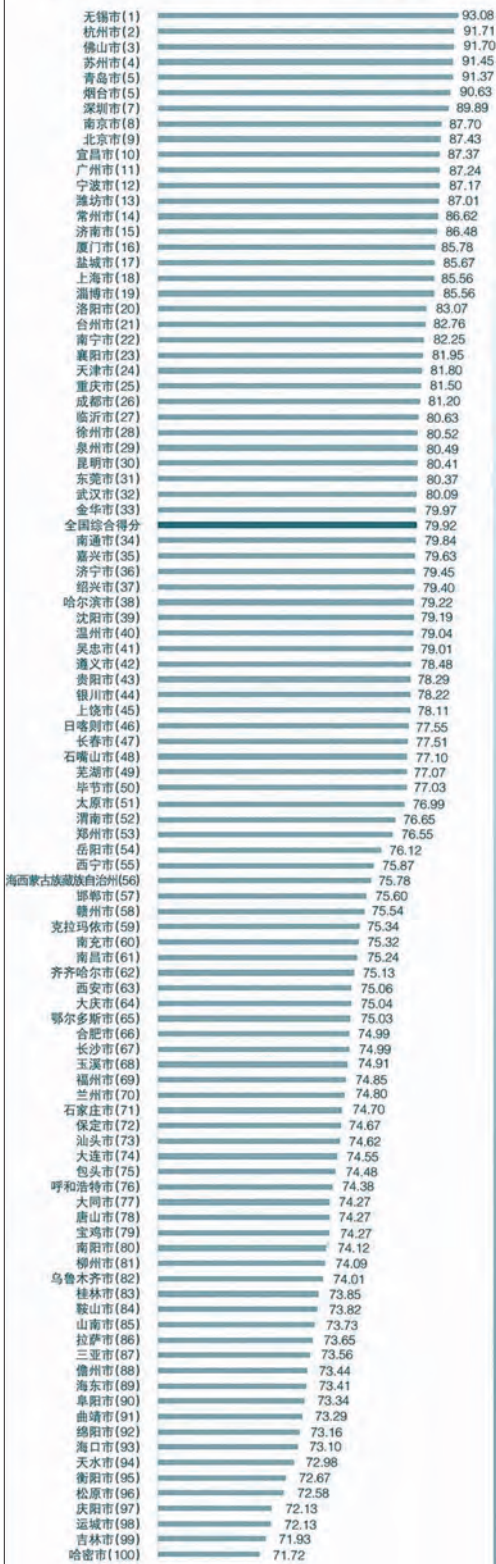
报告认为，企业要创造新供给、开展微创新、内化新观念、增强软实力，激发有潜能的消费。一是将硬核科技创新转化为市场产品和服务，实现新的价值创造；二是以微创新的形式快速优化产品和服务，满足品质的需求；三是把握健康、绿色、科技等消费领域呈现的新特点，寻找契合消费需求的新增长点；四是打造有科技、有温度的品牌，真正释放消费潜能。

### 消费者更注重性价比

北京师范大学教授、一带一路学院研究员万喆认为，消费的恢复是渐次的过程，出行旅游等接触性消费恢复速度加快、恢复程度加深，疫后疤痕效应逐步消失，给我们更大的信心；同时，消费市场中国货、“国潮”取得了长足进步，国货、“国潮”品牌的生产能力、创新能力、设计能力、运营能力不断提高，品牌的可选择性也不断增多，预计国货、“国潮”出海将为消费带来新气象。

2024年的消费趋势将体现在四个方面。第一，消费的信心逐渐恢复平稳，消费趋势预计呈现总体平稳格局。第二，疫后消费者更注重性价比，实际上是对供给端要求的提高，也对国货、“国潮”产品的设计、价格、品牌提出更高要求。第三，消费格局也将产生变化。比如，过往老年人更关注的护发、保健品、黄金饰品等品类，如今也打开了年轻人的市场；年轻人关注的美容、旅游等，也备受老年消费群体关注，这提示着市场细分的概念可能会发生一些变化，需要企业积极探索和创造。第四，跨境电商、移动支付等不断成熟，借由大数据进一步挖掘市场消费潜力，对整体消费市场降本增效会有更好的提升作用，企业也可以借由更多技术手段降低成本，在为消费者提供更好服务的同时，也使自身获得更多利润。

2023年100个城市消费者满意度测评得分及排名



来源:中国消费者协会《2023年100个城市消费者满意度测评报告》

从浙江经济社会发展的实践看，以市场经济为导向，民营经济为主体，多种所有制共同发展，人的积极性、主动性、创造性得以充分发挥，党和政府强有力的领导，是浙江实现高质量发展、走向共同富裕的根本经验，具有启示性导向。

## 确立以民营经济为主体的 经济运行体制

### ——浙江走向共同富裕的范式及其启示（下）

◎文 / 钱瓯飞

6. 浙江的企业家精神，是浙江市场经济、民营经济发展路径的伦理和精神支撑，是强大的内在发展驱动力的体现。

企业家精神是工业文明市场经济现代社会形态下不可或缺的市场经济核心推动力，狭义地说，没有企业家精神就没有更好、更有组织的市场经济。我们可以从四个维度对浙江的企业家精神试作一简要分析。

一是区别于国家中原文化大一统的“重农轻商”的历史国本，以历史叠加因素而形成了浙江独具特色的地域性重商文化。范蠡是中国商人入史第一人，司马迁《史记·货殖列传》列范蠡为第一。被誉为“商圣”、“财神”、“陶朱公”。浙江是范蠡从政、下海经商之地，其从政时的经济理论和下海经商后的理财思想以“陶朱遗风”而成为浙商的精神渊源。唐之前和唐之后，除个别朝代限制，丝绸、茶叶、瓷器之外销和省内都市集镇贸易之繁荣，浙江海外贸易和民间私人

贸易一直长兴不衰。明清时期，浙江的商帮崛起，龙游商帮、南浔商帮、宁波商帮成一时之盛。代表人物如明代湖州南浔的沈万三，晚清杭州的“红顶首富”胡雪岩……地域性重商文化的传承，给予浙江的企业家以潜移默化的伦理和精神支撑。

二是近代工业文明之兴起，鸦片战争之后的五口通商为浙江商人的崛起和发展提供了历史性机遇。据统计，19世纪50年代初，在上海的宁波商人已达6万人（周静芬：《上海开埠是宁波帮近代化的机遇》，载《浙江师范大学学报》1997年第四期）。清末宁波在上海的人口已达40万，至20世纪30年代在上海的宁波人已增至100万。浙江商帮以“江浙财团”之兴盛而鹤立大上海，并助力国民革命军北伐成功。浙江商帮初期以商贸而起家，其后以其强大实力大举进入实业、金融业，交通、通讯业等，在中国近代工商业的发展和为浙江、上海的近代化都发挥过巨大作用。近代工业文

明的兴起，使得浙江商人迅速融入近代中国市场经济之先期沐浴，而得创立工商企业之先机。

三是浙江商人的时代性表现，是浙商企业家精神的一个明显的特点。1978年后的历史性机遇，浙江人以敢于走出去、敢于冒险、敢于竞争的时代特性，迅速融入现代工业文明市场经济的大潮流，以走遍千山万水，想尽千方百计，说尽千言万语，吃尽千辛万苦的“四千精神”，以“浙商”之名在中国、以至在世界迅速崛起。

四是浙江商人的文化传承情怀。建立在家族血缘关系和亲朋好友关系基础上的浙江民营企业，在企业做大做强同时，由于历史文化的传承、尤其是宗族文化的影响，以慈爱反哺家乡建设、以助学帮扶族人进升、以文化转换儒雅身份，宁波的“天一阁”、杭州的“八千卷楼”、温州瑞安的“玉海楼”、湖州的“韶宋楼”、嘉兴的“嘉业堂”等为清代、民国著名的藏书楼，各地举不胜举的书院，私塾，兴建的





家族祠堂等都是历史文化的传承，“诗书继世长”，现代浙商在慈善和文化方面不遗余力地投入，并延续至第二代、第三代，体现的特别明显。这是浙江地域性重商文化在财富积累之后的一个独特的延续性文化表现，也是浙江企业家精神在经济发展和致富后的一种入世路径和强大的内在发展驱动力的体现。

习近平主席在浙江当省委书记时发表的《与时俱进的浙江精神》一文，引用了东晋顾恺之《观涛赋》中的“临浙江以北脊，壮沧海之洪流”，改革开放以来的浙江人民从计划经济走向市场经济的伟大实践中，以其创业、创新之激情，涌现了一大批创业者和企业家，犹如滚滚钱江之洪流，奔向波涛汹涌之大海，形成和铸就了独具特色的浙江企业家精神，并成为了创造浙江经济社会发展奇迹的浙江精神的重要组成部分。

**7. 国有经济的强大后盾作用，给予浙江经济社会发展以公共基础建设、公共基础保障、公共基础服务的重要支撑和社会责任担当。**

1978年开始的改革开放，浙江以市场经济为导向的民营经济发展迅速，成为了经济发展的主要支柱。另一方面，从中国40多年的市场经济实践看，国有经济在整个市场经济中以适当的比例存在仍是必要的。

考察浙江经济40多年来的发展与前30年的比较，我们可以从中看到不同的结果。1979年之前，在原先计划经济主导下的经济体系，国有经济占

完全的统治地位，除少量的集体性质企业和少数的社队企业外，国有企业在所有经济活动中都发挥着主导作用。这种以国有企业为主的经济发展模式，以下达计划来进行生产，与社会的需求关联脱节，与国际间的经济交互脱节，与社会的未来发展脱节，没有竞争、没有业绩与个人收入挂钩，国有经济在整体运行中没有活力，国有企业处于大面积亏损之中，很难做到生产力的发展和财富的大规模增长。实践证明，这是一种缺乏积极性、创造性的固化的、没有活力的经济发展模式。其根本的原因是，背离了“工业文明市场经济现代社会”现阶段社会形态市场经济的发展定位。1949年浙江省全省GDP15亿元，人均GDP72元。到1978年，浙江省全年GDP123.7亿元，人均331元，为全国人均379元的87.3%。1979年浙江全省GDP也仅仅只有157.75亿元。其后的40多年，市场经济的驱动力完全改变了整个经济运行的规则，也给国有经济、国有企业在市场经济的竞争提供了巨大的发展活力，依靠多方面的优势，浙江国有经济、国有企业与民营经济同步发展，截止2021年底，浙江国有企业资产总额超16万亿。企业国有资本及权益总额达到52627亿元，年利润总额达1000亿元以上。国有企业承担了约80%的天然气供应，约75%保障房建设及旧区改造，约70%高速公路和铁路投资，70%以上自来水供应和污水处理等。到2022年，浙江省市两级国有企业营业收入2.34万亿元，利润总额930亿元，资产总额7.43万亿元，上交税费714亿元。2022年，浙江省

属国有企业完成各类投资1797亿元，全省11市市属国有企业固定资产投资3565亿元。有3家浙江国有企业进入世界500强，有15家国企进入全国500强。这体现了浙江国有经济发展的强大的后盾、重要的支撑作用，以及国有经济的社会责任担当。

作为一个小省，浙江的国有经济、国有企业的发展和经济总量都名列全国前茅。市场经济有难以克服的不足和缺陷，民营经济的逐利性和短期性，大部分企业缺乏长远性、战略性，没有政府强有力的规划和国有经济、国有企业的参与及承担社会整体发展责任和发挥经济社会稳定巨大的调节作用，浙江经济社会的发展整体上不可能达到目前的高速度、高质量发展水平。或者说，在市场经济的不确定中，国有经济发挥了必不可少及重要的稳定作用，在市场经济的整体发展中与民营经济形成了比较完美的互补作用。

**8. 文化溯源与历史传承，积淀深厚的人文底蕴是浙江经济社会发展的核心因素之一。**

浙江经济社会的发展、“浙江现象”的产生亦是历史的、文化的传承和延续。因此有必要对“浙江现象”的产生就在于其悠久的历史，深厚的南儒文化和商业文明之底蕴。

距今7000年前的河姆渡文化、跨湖桥文化，距今5000年前的马家浜文化、距今4500年前的良渚文化都分布于浙江。人文始祖舜帝之舜王庙、大禹之大禹陵，春秋五霸之越国、五代十国之吴越国、南宋都城都在浙江。浙江自隋至今沟通南北水运大通道已历

1300年大运河南北文化的交流浸润，还有北陕西黄陵黄帝陵、南浙江缙云黄帝祠，北山东曲阜孔庙、南浙江衢州孔庙绵延不绝的文化延续及始于魏晋南北朝的北方居民南迁。

汉唐之后，中国的经济文化重心逐渐南移，宋皇室南渡临安后，浙江的文化和经济又一次获得了交融和提升的机会。宋代陈亮、叶适一改传统儒学“重义轻利”、朱熹理学“重理轻利”的伦理观和“重本抑末”的传统经济观，提倡“理利相契”、“义利统一”，为注重实际、关注经济提供了理论支持。明清之际，启蒙思想家黄宗羲是“经世致用”新学风的开创者，提出“工商皆本”、“切于民用”的观点。

另据民国《重修浙江通志稿》和《浙江省教育志》统计，从唐高祖武德五年到清光绪三十年间，历代状元有姓名可考者共有592人，共录取进士约11万人。浙江共有文科状元71人，武状元35人，进士14643人，浙江进士总人数位居全国第一位。仅绍兴名人馆就展示了5000多年来绍兴历史上最著名的150位名人。民国及新中国成立后，浙江亦名人辈出，据2022年统计，浙江中国科学院和中国工程院院士共631人，居全国第一。“东南形胜，三吴都会，钱塘自古繁华”，宋代词人柳永的《望海潮》道出了当时杭州的经济与文化一直延续的繁华。北宋永康籍朝廷清官胡则受到毛泽东的肯定并赞誉“为官一任，造福一方”，至今永康尚有每年秋后步行上山往“胡公大殿”朝拜“胡公大帝”的传统等等，都不枚胜举。

唯实求变、穷通则变的浙江人在“义利统一”、“工商皆本”的区域性文化中孕育了辩证的主动性、创造性、发展性思维，并逐渐形成了刚柔相济、兼容并蓄、励精图治、义利相契的文化精神。

浙江在不同历史时期形成独特的兼有农耕文明、商业文明、海洋文明的文化遗产，是浙江经济社会发展的一个重要内在逻辑，亦是独具特色的浙江人文传统。积淀深厚的人文底蕴，构筑了浙江经济社会发展独特的“浙江现象”，这也是浙江经济社会近40多年来发展迅速的最重要的因素之一。

### 9. 制度创新中的浙江省各级党委和政府强有力的领导、推进、统筹和规划，是浙江经济社会发展强大的创新和引领力量。

“有作为，敢担当！”“顺应潮流、顺势而为”，这是对40多年改革开放以来浙江省各级领导的所作所为总体上得出的一个基本结论。在这一片神奇的土地上，浙江深厚的人文底蕴和勤劳敢干的人民给予了有作为、敢担当的执政者以强大的创新和引领力量。

2018年出版的《浙江改革开放40年口述历史：1978—2018》一书，口述者有省市县领导、企业家、学者及不同阶层的人士。其中有省委书记的“坚定、清醒、有作为”，1989年遇到当时政策的限制时，就提出“能带领群众共同致富”的就予以支持。有省长的“富民强省四十年”、有杭州市委书记的“抓住解放思想这个牛鼻子”、有温州市委书记的“不唯书、不唯上、只唯实”、有义乌县委书记的“是时代、人民造

就了今天的义乌”、有省部门领导的“我的一生最大的心愿就是要改变农民的命运”、有企业家的“有目标、沉住气、悄悄干”、“对世界喊出‘芝麻开门’”、“改革开放让我从放牛娃变成‘汽车大王’”、等等。浙江省委、省政府，各地市、县区及各级部门都投入了改革开放的大潮中，调研、推进、规划、统筹、领导，解放思想，破除旧框框，抓住机遇，勇挑责任，魄力非凡。

有一句话，叫做“思路决定出路”，1978年以来的各个不同时期，浙江省各级党委和政府不失时机地认清形势、抓住机遇，顺应潮流、顺势而为，有作为，敢担当，在全国率先推出了以市场为导向的经济和社会发展规划，从制度创新入手，“放手大胆鼓励非公有制经济发展”、“顺势推进国有企业产权制度的重大改革”到“科教兴省”、再到“八八战略”，发展路径十分清晰。浙江省第十二次党代会提出“创业富民、创新强省”（两创）战略，省第十三次党代会提出“实现浙江全省人民物质富裕精神富有”（两富）战略，省第十四次党代会提出“高水平全面建成小康社会、高水平推进社会主义现代化精神”（两个高水平）战略，第十五次党代会报告提出“两个先行”，即中国特色社会主义共同富裕先行和省域现代化先行等等，与民共同努力走出了一条适合浙江经济社会发展的康庄大道。

“双轮驱动，创新开拓、同心协力、统筹兼顾，共谋发展”这是笔者对浙江经济社会发展40多年来生产力与生产关系、经济基础与上层建筑相互契合、上下呼应，共谋发展范式称之为“浙



江精神”的一个简要概括，也是笔者对浙江各级党政在引领浙江经济社会发展一种施政实践的不完整的表述。40多年来，浙江完成了一次次凤凰涅槃式的蜕变，成就了几千年来百姓祈盼和梦寐以求的小康社会生活。


市场经济给予人类社会首先是做大蛋糕的机会，而蛋糕做大之后，其次要做的是如何合理分配蛋糕。做大蛋糕这一点浙江极其突出，如何合理分配蛋糕浙江也有较好的经验可以借鉴和分享。

浙江以“双轮驱动，创新开拓、合力推进，统筹兼顾、共谋发展”的浙江精神，走出了一条独特的、与众不同的经济社会发展之路，这其中，“统筹兼顾”是浙江发展和共同富裕的一个主要特点。浙江省委、政府对落后地区及先富地区带后富地区的帮扶机制，省和富裕地区在省内范围结对贫困县和落后县市区，1994年全国实行分税制财政管理体制，浙江省是全国

唯一保留“省管县”财政体制的省份，向落后地区财政、投资倾斜政策，扶贫成果卓有成效。浙江的国地税机构1997年才分设，也是全国最迟的，这也是兼顾到各地经济发展的不平衡因素。前面提到，浙江2000年把社保覆盖到非公有制经济领域在全国是第一家。2006年，浙江在全国率先实行城乡免费教育等等。这都体现了为了在一个省范围内共同富裕的“统筹兼顾”。浙江按照《中共中央、国务院关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》，出台了《浙江高质量发展建设共同富裕示范区实施方案》，计划到2025年推动示范区建设取得明显实质性进展，到2035年，基本实现共同富裕。

如果说经济学或者政治经济学的意义何在？核心问题就是三个：一是如何加快经济发展；二是解决经济发展过程中资源有效配置和地域之间发展失衡问题；三是如何共享经济发展

成果、关照社会弱势群体、建立有效的公共服务和公共保障。浙江在这三个方面，相对而言，走在了全国前列。

在这里，笔者还有两点要予以特别指出：一是浙江人均税收的贡献率，据2022年广东、江苏、浙江、山东、福建五省净贡献国家税收统计，浙江人均7638元排第一位，依次为广东7016元、江苏4746元、福建795元、山东760元。浙江超越广东、江苏GDP大省，体现了浙江经济发展的高效益、高质量；二是浙江的基尼系数，据统计，浙江的基尼系数在2.8—3区间，这是贫富差距比较合理的区间，这也说明，浙江经济社会高效益、高质量发展的同时，在社会层面所体现的整体的均衡性，很大程度上展示了浙江人在经济社会发展的求实和把握机会、追求效益的精神以及浙江省各级党和政府在经济发展战略统筹和经济均衡发展上做出的符合浙江实际的实事求是和致力于社会共同富裕的巨大的努力。

## 结语

“确立以民营经济为主体的经济运行体制——浙江走向共同富裕的范式及其启示”，笔者从九个方面作了大致梳理，并不完整，疏漏肯定很多，而又偏于浙江发展的积极一面，经验的一面。归纳起来，主要是：市场经济为导向，民营经济为主体，国有经济为坚强后盾，人的积极性、主动性、创造性的充分发挥，党和政府强有力的领导。

40多年来浙江也存在许多不足与教训，这都需要在今后的发展中不断调整和改进。再者，中国之大，不仅仅是浙江，改革开放40多年来全国各地的发展均有其自身的经验，都具有其典型意义。

《中共中央、国务院关于支持浙江高质量发展建设

共同富裕示范区的意见》，笔者粗浅理解，其真正的现实意义在于提供相互借鉴，明确发展方向。从浙江经济社会发展的实践看，以市场经济为导向，确立以民营经济为主体、国有经济为坚强后盾的经济运行体制，应作为国家层面的重大理论和战略来规划和统筹。

把浙江的经济社会发展作为范式之一，是一种启发性导向，如全国各地经济社会都象浙江这样高质量发展，中国整体上的经济发展总量将会增加好几倍，均衡性也将更好，共同富裕的目标亦在于此。浙江的经济社会发展经验，对于习近平主席提出的构建“人类命运共同体”的发展中国家而言，亦具有世界性的借鉴意义。

“以义取利”“义利并举”的基因，深藏于龙游商帮的发展脉络中。时至今日，历经八百余年的龙游商帮虽已不复往昔之光辉，但其风范依然生生不息，激励新时代龙商出龙游、“游”天下。

## “天涯贾客”出龙游

◎文 / 衢轩

两会时间，与民营经济相关的话题持续引发关注和热议，会场内外，不乏来自浙江的企业家代表委员们的身影。

作为民营经济大省，浙江拥有数以百万计的浙商，他们活跃在全球各地，传承和发展着历史悠久、灿烂丰富的浙商文化。

中国古代有十大叱咤风云的商帮，其中两大商帮来自浙江——“无宁不成市”的宁波商帮和“无远弗届、遍地龙游”的龙游商帮。今天，我们循着钱塘江的水脉和浙商的发展脉络溯流而上，看八百多年前，龙游商帮的“天涯贾客”如何走出龙游。

### 一

龙游商人群体以“商帮”形式出现，要从南宋说起。

南宋迁都临安后，为方便军事联络，修建了一条官道。官道东自临安起，向西连接赣湘，穿越龙游全域。自此，凭借地理位置的优越性，龙游又多了一条经济动脉，为商帮的兴起与贸易的往来撑起了空间。

一方面，盛产于龙游的山林竹木和茶漆粮油等山货，成为本地商人发



龙游县石佛乡三门源古村，龙游商帮的发源地之一

家致富的“外贸”商品，大批大批沿着穿境而过的衢江运往各处。

另一方面，“不安分”的龙游商人特别偏爱远走他乡开拓市场。造纸、刻印、桐油、蚕帛……龙游商贸人士走出龙游，来到临安等地，活跃于各个领域，并以行会之名聚集。为此，被宋宁宗任命为丞相的龙游人余端礼，饱蘸浓墨，挥毫写下“龙游行会”四个字。

时间来到明代，江南地区崇商重商思想浓厚。越来越多龙游百姓转而经商致富，涌入至商海大潮中。万历年间，“龙丘之民，往往糊口于四方，诵读之外，农贾相半”；清初时，龙

游外出经商者，已从明中叶的半数跃至“十之六七”。

实际上，龙游商帮的商人不仅是龙游人，主体范围还要广，还包括金华、江西上饶等地的商人，只因当时龙游商人多，所积累的资源也多，其他地区的商贾便逐渐以龙游商帮为旗号开始在各地经商做生意，这又一定程度上促使龙游商帮走向“高光”。

### 二

“白天当老板，晚上睡地板”，浙江商人敢闯敢拼、吃苦耐劳的精神特质，在明清时期的龙游商帮身上体



现得淋漓尽致。龙游商帮不像一般乡民那样安土重迁，为了求生存谋发展、积累财富，他们不畏背井离乡，成为一帮“天涯贾客”。那么，数百年前的这群“天涯贾客”如何经商？

“无远弗届”之远。明天启年间的《衢州府志》记载：“龙游之民，多向天涯海角，远行商贾，几空县之半。”“几空县之半”这五个字，可见人们将在外龙游商人形容为“遍地龙游”并非虚词。

许多人或许不知道，作为平民草根的创业代表，龙游商帮还曾是“西部开发”的先驱者。据记载，明成化年间，龙游商人与江西安福商人一道，千里迢迢来到云南边陲，从事边贸或屯垦。这一“大部队”总共有三五万人。买卖茶叶、药材、丝绸等，是龙游商人的主营业务。更有甚者，二三十年不回原籍。

“开拓创新”之勇。自然资源的匮乏，催生了浙江人“敢为天下先”的精神面貌。这种创新活力，随钱塘江水滚滚东流，滋润了之江大地，也孕育了诸多商贾巨富，头脑活络的龙游商人也不例外。他们上至中原、下抵边关、漂洋出海，活跃于江南、京师、秦晋、云南、广东乃至海外，与徽商、晋商等各商帮竞相角逐。

他们较早形成了“产业资本”意识——不少商人将经营所赚得的资金转向投资手工业生产和工矿产业，以获取更多利润。在现在看来，这实际上就是一次生产关系的跃迁。

“海纳百川”之广。龙游商帮之所以成“帮”，还在于海纳百川、兼收并蓄式的智慧。尤其到了明代中叶，

他们的活动范围不断拓展，陆续吸纳其他商贾“加盟”至商帮当中，进一步壮大队伍，为自身与各商帮进行角逐进而称雄一方做“加法”。

各行各业的龙游商人面对市场风云，还成立了类似于“行业工会”这样的组织。工会会馆成为商人们集会和活动的重要场所，他们在这里“抱团取暖”，抵御市场风险，兼营各类善举。

### 三

有人说，中国传统十大商帮中，唯独龙游商帮以县域命名，这是商业史上的奇迹，也是区域文化史上的奇迹。经商固然要取利，“利”字是要义，而一个“义”字，更是解码龙游商帮文化的另一关键字。

比如，童叟无欺式诚信经营。龙游纸商傅家来开设的纸号，所造之纸以均匀、洁白、坚韧著称，质地总比其他商家生产的纸要优良。为了树立品牌形象，他们格外注重生产销售上的细节处理，质量须经过层层把关，决不出售次品，产品统一加印“西山傅立宗”印记。

再如，亦儒亦商的文化气质。龙游书商童佩就是代表之一。许多资料中，都记载其“因售书而读书，因读书而藏书，因藏书而刻书”，可见其对诗书文化用情至深。他还常拿出田

地、租金为村民办学校，帮助贫寒子弟进塾读书，因而他“以德聚财，以财播德”的事迹流传至今。

龙游商帮商人，大部分拥有较高文化水准，他们既是商人，也是文人，与徽商一样，也十分看重“财自道生，利缘义取”。

这一独特气质，缘何而来？龙游商帮的发展，深受南孔文化的浸润和熏陶。南宋初年，孔子第48代嫡长孙孔端友率族人南迁至衢州后，衢州成了“东南阙里、南孔圣地”。儒风甲于一郡，使得当地本身就有一定基础的刻书业更为繁荣，造纸业、贩纸业一并得到发展，崇学尚文之风更盛。

也正因如此，“以义取利”“义利并举”的基因，深藏于龙游商帮的发展脉络中。无外乎有人用这样两个关键词形容龙游商帮，一个是“无远弗届”，一个是“天下归仁”。

时至今日，历经八百余年的龙游商帮虽已不复往昔之光辉，但其风范依然生生不息，激励新时代龙商出龙游、“游”天下。

从钱江源头到东海之滨，从龙游商帮、宁波商帮到温州帮、义乌帮，再到现如今的风云浙商，一代代“天涯贾客”正是在与时俱进的浙江精神的滋养下劈波斩浪，走出浙江、走向全国、走向世界。（原载“浙江宣传”公众号）



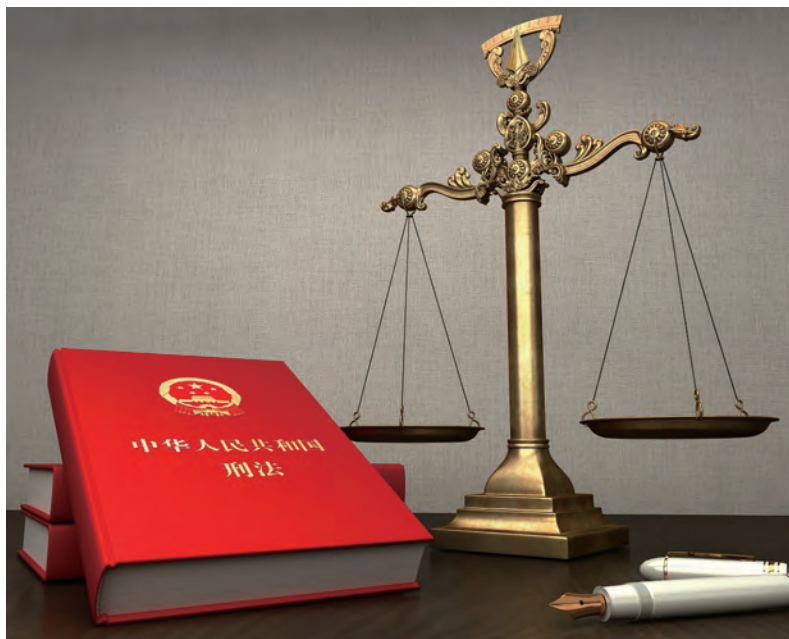
一幢幢古民居诉说着龙游商帮昔日辉煌



在2024年3月1日刑法修正案(十二)施行后,非法经营同类营业罪、为亲友非法牟利罪以及徇私舞弊低价折股、出售公司、企业资产罪这三类民营企业工作人员背信犯罪的司法认定应当与公司法相关义务主体的最新规定做好衔接,并充分考虑公司法等法律关于非法经营同类营业、有关关联交易行为治理的最新规定对犯罪构成要件的影响,从而准确适用法律。

## 浅析刑法修正案(十二)施行后 三类民营企业工作人员背信犯罪 的刑事司法认定

◎文/高振华



2023年12月29日,第十四届全国人民代表大会常务委员会第七次会议通过了《中华人民共和国刑法修正案(十二)》(以下简称刑法修正案(十二)),将刑法第一百六十五条、

第一百六十六条和第一百六十九条分别规定的非法经营同类营业罪、为亲友非法牟利罪和徇私舞弊低价折股、出售国有资产罪的犯罪主体扩展到民营企业工作人员。民营企业工作人员

实施上述背信行为,致使公司、企业利益遭受重大损失的,需要承担同等刑事责任。

2023年10月10日,最高人民法院发布《关于优化法治环境 促进民营



经济发展壮大的指导意见》，明确提出“研究制订司法解释，依法加大对民营企业工作人员职务侵占、挪用资金、行贿受贿、背信等腐败行为的惩处力度，加大追赃挽损力度。”

笔者以为，在2024年3月1日刑法修正案（十二）施行后，非法经营同类营业罪、为亲友非法牟利罪以及徇私舞弊低价折股、出售公司、企业资产罪这三类民营企业工作人员背信犯罪的司法认定应当与公司法相关义务主体的最新规定做好衔接，并充分考虑公司法等法律关于非法经营同类营业、有关关联交易行为治理的最新规定对犯罪构成要件的影响，从而准确适用法律。下文略作浅析，以求抛砖引玉。

## 一、非法经营同类营业罪的构成要件方面

### （一）犯罪主体方面构成要件的认定问题

#### 1、犯罪主体中事实董事的认定问题

2023年修订的《中华人民共和国公司法》（以下简称公司法）第一百八十条第三款规定了“公司的控股股东、实际控制人不担任公司董事但实际执行公司事务的，适用前两款规定”，所以笔者认为不担任公司董事但实际执行公司事务的公司控股股东、实际控制人符合非法经营同类营业罪的主体身份。

#### 2、犯罪主体中高级管理人员的认定问题

笔者认为，需要区分公司与公司以外的高级管理人员的认定。

公司法在附则中规定了“高级管理人员，是指公司的经理、副经理、财务负责人，上市公司董事会秘书和公司章程规定的其他人员。”

公司法还规定了经理是指由董事会聘任，对董事会负责，负责公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议、公司的年度计划和投资方案等的高级管理人员。

根据刑事司法实践的情况看，非法经营同类营业罪中的“经理”和公司法意义上的“经理”并不完全等同。

在不同的民营公司、企业的实际经营活动中，职位配置及职位名称不完全相同，因此不能全然凭借经理名称认定犯罪主体，司法实践中存在“有名无实”和“有实无名”两种情形。

“有名无实”是指虽然职位名称为经理，但不具有经理的职权。在《刑事审判参考》第187号杨文康非法经营同类营业案中，法院在裁判理由中明确表明，实践中存在一些国有公司、企业将其中层管理人员也称作经理，如部门经理、业务经理、项目经理等，但这类经理系日常称谓，非法律用语，其负责的并非整个公司、企业的管理，而是对某一部门、某一项目、某一项业务的管理，其经营、管理权有限，一般不构成非法经营同类营业罪的主体。

“有实无名”是指虽然职位名称不是经理，但其实际职权与经理没有差别，实际经营、管理公司的生产经营工作等。例如河北省高级人民法院审理的（2016）冀刑再5号宋某非法经营同类营业案中，明确表明虽然不具有董事、经理的身份，但具有与董事、

经理相同的职能，故其符合非法经营同类营业罪的主体身份。

对于公司以外的企业的高级管理人员的认定，笔者建议规定对整个企业经营管理工作负责并具备相应经营决策权限的人员为高级管理人员。

### 3、共同犯罪中的特殊主体认定问题

公司法第一百九十二条规定了“公司的控股股东、实际控制人指示董事、高级管理人员从事损害公司或者股东利益的行为的，与该董事、高级管理人员承担连带责任”，所以笔者认为公司的控股股东、实际控制人指示董事、高级管理人员非法经营同类营业的，可以成为非法经营同类营业共同犯罪的特殊主体。

### （二）犯罪客观方面构成要件的认定问题

根据刑法修正案（十二）的规定，其他公司、企业的董事、监事、高级管理人员违反法律、行政法规规定，利用职务便利，自己经营或者为他人经营与其所任职公司、企业同类的营业，致使公司、企业利益遭受重大损失的，构成非法经营同类营业罪。

1、“自己经营”包括董事、经理、高级管理人员以其私人名义另行注册公司或企业经营、以其亲人名义注册经营，但实际是其自行经营、以及在他人经办的公司或企业中入股进行经营等三种情形。

2、“为他人经营”主要包括董事、经理、高级管理人员暗中担任他人独资、出资的公司或企业的管理人员，并为其业务进行策划、指挥等情形。

3、“同类的营业”则是指董事、

经理、高级管理人员经营与其所任职公司或企业相同的营业。在该类案件中，是否构成“同类的营业”也是各方的核心争议焦点。司法实践中，司法机关通常从以下方面判断相关人员是否构成“同类的营业”：一是判断相关人员自营或为他人经营业务与任职企业的营业是否属于同种类别，即营业性质以及营业商品在品种、性能、用途等方面是否相同；二是判断相关人员自营或为他人经营业务与任职企业的营业是否具有竞争关系，即客户群体是否一致，是否具备较高可替代性等。

值得注意的是，相关人员自营业务构成“同类的营业”并不仅限于其任职企业登记的经营范围。司法机关通常认为，虽任职企业超出经营范围从事经营活动，但只要未违反禁止性规定，企业由此获得的利益及建立起来的交易秩序，仍应得到平等保护。因此，司法实践中，相关人员自营业务构成“同类的营业”与否，通常根据相关业务的实质“同类”情形予以判断，与其任职企业登记的经营范围不具有直接关联。

4、“致使公司、企业利益遭受重大损失”与刑法第一百六十五条第一款规定的“获取非法利益，数额巨大”属于不同的情形，所以虽然根据现有立案追诉标准，获取非法利益数额在十万元以上的应予立案追诉，但是致使公司、企业利益遭受重大损失的立案追诉标准仍然有必要通过司法解释作出相应规定，以确保司法机关在处理相关案件时有法可依。

5、公司法第一百八十四条规定了

“董事、监事、高级管理人员未向董事会或者股东会报告，并按照公司章程的规定经董事会或者股东会决议通过，不得自营或者为他人经营与其任职公司同类的业务”，新增了董事、监事、高级管理人员正当利用公司商业机会的例外规则。

所以笔者认为秉持公司意思自治的原则，董事、监事、高级管理人员事先或者事后向董事会或者股东会报告，并按照公司章程的规定经董事会或者股东会决议通过，可以自营或者为他人经营与其任职公司同类的业务。即使经营同类营业的行为违反法律、行政法规规定，也不构成非法经营同类营业罪。当然，可以依据行为人违反的具体法律、行政法规给予行为行政处罚或者其他罪名的刑事处罚。

## 二、为亲友非法牟利罪的构成要件方面

### （一）犯罪主体方面构成要件的认识问题

1、犯罪主体中事实董事的认定问题

公司法第一百八十条第三款规定了“公司的控股股东、实际控制人不担任公司董事但实际执行公司事务的，适用前两款规定”，所以笔者认为不担任公司董事但实际执行公司事务的公司控股股东、实际控制人虽然不是公司的工作人员，但是仍然符合为亲友非法牟利罪的主体身份。

2、共同犯罪中的特殊主体认定问题

公司法第一百九十二条规定了“公

司的控股股东、实际控制人指示董事、高级管理人员从事损害公司或者股东利益的行为的，与该董事、高级管理人员承担连带责任”，所以笔者认为公司的控股股东、实际控制人指示董事、高级管理人员为亲友非法牟利的，可以成为为亲友非法牟利共同犯罪的特殊主体。

### （二）犯罪客观方面构成要件的认识问题

1、“致使公司、企业利益遭受重大损失”与刑法第一百六十六条第一款规定的“致使国家利益遭受重大损失”分属不同的利益主体，所以虽然根据现有立案追诉标准，致使国家利益遭受损失数额在十万元以上的应予立案追诉，但是致使公司、企业利益遭受重大损失的立案追诉标准仍然有必要通过司法解释作出相应规定，以确保司法机关在处理相关案件时有法可依。

2、公司法第一百八十二条规定：“董事、监事、高级管理人员，直接或者间接与本公司订立合同或者进行交易，应当就与订立合同或者进行交易有关的事项向董事会或者股东会报告，并按照公司章程的规定经董事会或者股东会决议通过。

董事、监事、高级管理人员的近亲属，董事、监事、高级管理人员或者其近亲属直接或者间接控制的企业，以及与董事、监事、高级管理人员有其他关联关系的关联人，与公司订立合同或者进行交易，适用前款规定。”

公司法第一百八十三条规定：“董事、监事、高级管理人员，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公





司的商业机会。但是，有下列情形之一的除外：

（一）向董事会或者股东会报告，并按照公司章程的规定经董事会或者股东会决议通过；

（二）根据法律、行政法规或者公司章程的规定，公司不能利用该商业机会。”

所以，笔者认为秉持公司意思自治的原则，董事、监事、高级管理人员事先或者事后向董事会或者股东会报告，并按照公司章程的规定经董事会或者股东会决议通过，或者在公司不能利用商业机会的情形下，可以直接或者间接与本公司订立合同或者进行交易，或者利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会。即使为亲友牟利的行为违反法律、行政法规规定，也不构成亲友非法牟利罪。当然，可以依据行为人违反的具体法律、行政法规给予行为人行政处罚

或者其他罪名的刑事处罚。

### 三、徇私舞弊低价折股、出售公司、企业资产罪的构成要件方面

#### （一）犯罪主体方面构成要件的认识问题

##### 1、犯罪主体中事实董事的认定问题

公司法第一百八十条第三款规定了“公司的控股股东、实际控制人不担任公司董事但实际执行公司事务的，适用前两款规定”，所以笔者认为不担任公司董事但实际执行公司事务的公司控股股东、实际控制人虽然不是公司的工作人员，但是仍然符合徇私舞弊低价折股、出售公司、企业资产罪的主体身份。

##### 2、共同犯罪中的特殊主体认定问题

公司法第一百九十二条规定了“公

司的控股股东、实际控制人指示董事、高级管理人员从事损害公司或者股东利益的行为的，与该董事、高级管理人员承担连带责任”，所以笔者认为公司的控股股东、实际控制人指示董事、高级管理人员徇私舞弊低价折股、出售公司、企业资产的，可以成为徇私舞弊低价折股、出售公司、企业资产共同犯罪的特殊主体。

#### （二）犯罪客观方面构成要件的认识问题

“致使公司、企业利益遭受重大损失”与刑法第一百六十九条第一款规定的“致使国家利益遭受重大损失”分属不同的利益主体，所以虽然根据现有立案追诉标准，致使国家利益遭受损失数额在三十万元以上的应予立案追诉，但是致使公司、企业利益遭受重大损失的立案追诉标准仍然有必要通过司法解释作出相应规定，以确保司法机关在处理相关案件时有法可依。[7](#)

## 作者简介



高振华，男，浙江大学法学学士，浙江大学民商法专业研究生，一级律师（正高级），浙江省律师专业高级职称评审委员会专家库成员。目前在浙江天册律师事务所执业，主要业务领域为刑民交叉争议解决、企业反腐败调查及刑事合规、刑事辩护及控告代理、涉刑重大危机处置等。

自2001年从事律师执业以来，在刑事业务领域业绩卓著，共计办理无罪辩护成功案例33起，并在商业犯罪打击和防控领域、企业反腐败反舞弊反商业贿赂调查领域积累了非常丰富的执业经验，同时擅长综合运用执业技能、办案策略和谈判技巧，为客户在刑事合规及风险防范、刑民交叉争议解决、以及涉刑重大危机应对处置等方面提供全面有效的法律服务。

曾获得过全国律师行业优秀党员、浙江省优秀刑事专业律师、浙江省优秀青年律师等荣誉称号，担任过浙江省法学会律师法学研究会副会长、浙江省律师协会刑事专业委员会副主任、杭州市法治建设监督员、杭州市人民检察院人民监督员等社会职务。



《新质生产力》张占斌、陈晓红、黄群慧等著 湖南人民出版社出版

精选收录黄奇帆、洪银兴、张占斌等知名经济学者的30余篇代表性文章，集中呈现经济界、理论界的前沿研究成果，对新质生产力的内涵特征、提出背景、形成路径作出全面解读。全书围绕新质生产力怎么看、各地各行业怎么办展开探讨，理论与实践相结合，观点鲜明、论述深刻，具有重要参考价值和启发意义。



《蓝湖战略》简祯富著 中信出版集团出版

本书以半导体产业链的演进为轴线，以产业上下游公司的发展脉络为实例，以作者30多年对台湾制造业的深入观察和研究为基础，提出了台湾半导体产业的制胜之道——“蓝湖战略”，即在市场规模小的细分领域专注利基产品，通过定制化、科学管理、智能科技和自主研发提高相对竞争力，并成为细分市场中的“隐形冠军”。



《浙里风——共同富裕浙江纪实》张国云著 百花文艺出版社出版

本书聚焦浙江省为中国实现共同富裕先行探路的实践过程，以“浙江之窗”展示了“中国之治”，回应了“时代之问”，为国际社会感知中国形象、中国精神、中国气派、中国力量提供了一个“重要窗口”。该书讲述的浙江故事，既展现了当代中国正在实践的共同富裕之路，也为全世界减贫共富提供了可行样本。



《自立自强：中国式科技创新之路》李健、杨瑞勇等主编 红旗出版社出版

本书以习近平总书记的论述为指引，作者阵容庞大，所涉领域极其宽泛，系统梳理了我国当前实现高水平科技自立自强面临的体制机制障碍，并提出了加快科技创新路径的相关建议，为以科技创新推动发展新质生产力提供参考和借鉴。



《人工智能往事：精英、文化与思维》帕梅拉·麦考黛克著 格致出版社出版

作为一名人工智能历史学家，帕梅拉·麦考黛克与行业先驱人物关系密切，并曾与他们多次合作，本书通过讲述人工智能发展历史上一些关键人物的故事，以及她与这些人物的交往经历，梳理了人工智能从早期到现在的发展概况。此外，她还从C.P.斯诺的“两种文化”谈起，深入思考了人文与科技之间的碰撞和结合。



《中国百年袜业·海宁(1909—2023)》朱耀明、庄曼松主编 红旗出版社出版

本书浓缩了海宁袜业100多年的薪火传承，将海宁的一城一业提升到了中国产业发展的高度，让人们看到了三个“大”：一是海宁的小袜子有大乾坤，海宁袜业人走出了一条袜业精品制造之路，将一双小小的袜子做到了极致；二是海宁的小袜子有大未来，书中展现的袜业人百年来的初心和韧劲，让他们有了更多的历史自信和文化自信；三是海宁的小袜子有大文章，海宁袜业的精彩传奇和袜业人的筚路蓝缕创业路，值得读者细细品读。



# 中国商帮峰会

中国 · China



古有以晋商、徽商为代表的中国十大商帮，今有浙商、沪商、京商、粤商、闽商的风云叱咤，更有苏商、豫商、鲁商、秦商、楚商等的称雄崛起。

2006年5月，由浙江省浙商研究会首倡，全国十大商帮相关机构共同发起，并由浙江省浙商研究会与中央电视台、河南省豫商联合会等联合主办的“首届中国商帮峰会”在浙江杭州举行。峰会旨在弘扬中国商业文明，倡导中国商人和谐健康发展理念，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。



扫码查看历届峰会



# 2024浙商（春季）论坛

## 《浙商新使命：打造新质生产力》

主办单位：浙江省浙商研究会

承办单位：浙江省浙商研究会、杭州市杭商研究会

支持单位：浙江省物联网产业协会、澎湃新闻、浙江广播电视集团经济广播等