

工业和信息化部 主管

政策信息平台 · 企业成长故事

邮发代号：2-699

中国中小企业

2021.10

2021年第10期 总311期

CHINA SMALL & MEDIUM ENTERPRISES

国内定价：20元 国外定价：10美元

打造创新型中小企业主阵地

北交所 来了



变字当头 勇闯新路

一根胶管闯天下

带着企业干出一番动静来

镜像 · 明清时期活跃于苏州的外地商人

ISSN 1005-8400
CN11-3465/F



9 771005 840007



My
Way
COROLLA

为爱 行我路
卡罗拉
全新绽放



政策信息平台·企业成长故事

中国中小企业

主管单位 中华人民共和国工业和信息化部
主办单位 中国中小企业国际合作协会

社长兼总编辑 曾岩
副总编辑 史青
运营总监 戴景海
品牌总监 周国华
编辑部主任 周玫萱
编辑 莫子迪
视觉总监 王同新
办公室 欧阳晓
发行 李文佳
政策法规部 刘胜 王瑶 李博
民营经济研究部 刘建国
企业联络部 陈淑添

各地联络方式

上海市 陈松鹤
河南省 肖光其
江苏省 赵培喜
浙江省 亢岐林 吴柏明 樊珈邑
安徽省 杨发维
福建省 罗枪
湖南省 谢光前 王任远
辽宁省 商志国
山东省 曹杰
四川省 龚琳添 刘卫东
本刊法律顾问 北京威诺律师事务所

地址: 北京市海淀区枫蓝国际中心A座1111室(邮编 100082) 电话: (010)65511557

网址: www.chinasmem.cn E-mail: chinacsme@126.com

开户行: 中国农业银行北京工体路支行 账号: 11230501040004508

户名: 《中国中小企业》杂志社有限责任公司

国内统一连续出版物号: CN11-3465/F 国际标准连续出版物号: ISSN1005-8400

国内邮发代号: 2-699

广告经营许可证: 京东工商广字第0410号

印刷: 北京博海升彩色印刷有限公司

发行: 北京报刊发行局

定价: 人民币20元 国外10美元(含邮资)

2021年10月1日出版

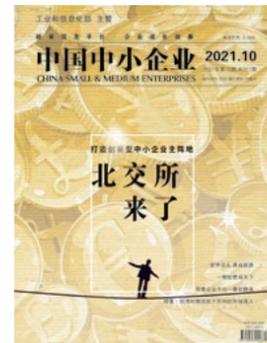
2021年第10期 总第311期

CHINA SME

欢迎订阅

订阅杂志独享优惠折扣,
额外获赠品牌大礼, 全国免运费!

《中国中小企业》杂志



“中小企业权益保护热线” 启事

为进一步贯彻落实《中华人民共和国中小企业促进法》, 加强对中小企业权益的保护和优化营商环境, 《中国中小企业》杂志拟开设“权益保护”专栏, 欢迎大家提供线索。我们将从中选取具有代表性的问题进行实地调查采访, 协助企业维护自身的合法权益。

热线电话: 010-82290007

《中国中小企业》杂志社

《中国中小企业》杂志网站
www.chinasmem.cn

敬请关注本刊公众号



人民币：精彩继续

中国银行，人民币业务全球合作伙伴



广告



银行 BANKING | 证券 SECURITIES | 保险 INSURANCE

全球门户网站: www.boc.cn 客户热线: 95566 官方微博: weibo.com/bankofchina



省下一双筷 挽救一片林

保护树木 拒绝使用 一次性筷子

地球

不是一次性的



P8
共襄服贸盛举
共享数字机遇

目录

» 观察思考 • OBSERVER

12 中国迈向制造业强国还要过几关/何伟文

13 锻造产业链供应链“长板”/许召元

14 开启更高水平的开放道路/王孝松

15 中国脱贫攻坚经验值得各国学习/开玛妮·奔舍那

» 封面故事 • COVER STORY

16 北交所来了

如果将市场比喻为大海，那么大型上市企业就像巨轮，在浪潮中破浪前行。中小企业则是一艘艘帆船，只要风向合适，即使船小也能在这大海中满载而归。新成立的北京证券交易所（北交所）吹起了远航之风，吸引着越来越多的小船驶向市场这片大海，乘风破浪。

» 企业家说 • IDEA

32 变字当头 勇闯新路/汤亮

35 守住底线 对隐私安全心存敬畏/井贤栋

» 创新创业 • INNOVATION

38 一根胶管闯天下/刘成

40 烘焙行业“国潮”涌起/杨继云 刘博

» 人物 • ELITE

43 带着企业干出一番动静来/杨阳腾

46 温州商人胡成中的坚守/杨漾

广告

低碳生活

共/建/低/碳/共/享/生/活

保护环境·从我做起

低碳生活

就是指在生活中要尽力减少所消耗的能量，特别是二氧化碳的排放量，从而低碳，减少污染，减缓生态恶化。主要是从节电、节气和回收三个环节来改变生活细节。



P62



P29



P70

» 对话· DIALOGUE

- 51 重塑数字化领导力/方跃
- 54 “小巨人”改写中国商业文明/谢泓

» 业界调查· RESEARCH

- 56 “双控”限电潮何去/高歌 张锐
- 60 联手纾困 破解“一箱难求”/郑杨

» 镜像· HISTORY

- 62 明清时期活跃于苏州的外地商人/范金民

» 理论园地· THEORY

- 68 劳动密集型制造业对稳就业作用重要/沈梓鑫 江飞涛
- 70 锻造更强韧性 促中小微企业创新发展/刘元春 孙文凯

» 环球视角· GLOBAL VIEW

- 72 发达国家财政资金如何支持创新载体/刘婧 何颖 张原
- 75 日本超市的探宝体验/启承

» 工作探讨· DISCUSSION

- 77 宏观政策将怎样跨周期调节/曾金华 陈果静 敖蓉
- 79 优化营商环境的核心/叶林

新闻点睛



共襄服贸盛举 共享数字机遇

9月2日,2021年中国国际服务贸易交易会(服贸会)在北京开幕,来自153个国家和地区的1.2万余家企业参展参会,充分展示服务贸易领域新发展新突破,共同享受人类社会进步新技术新成果。

在2021年服贸会全球服务贸易峰会上,习近平主席发表视频致辞,宣布提高开放水平、扩大合作空间、加强服务领域规则建设、继续支持中小企业创新发展等方面一系列举措:在全国推进实施跨境服务贸易负面清单,探索建设国家服务贸易创新发展示范区;加大对共建“一带一路”国家服务业发展的支持,同世界共享中国技术发展成果;支持北京等地开展国际高水平自由贸易协定规则对接先行先试,打造数字贸易示范区;深化新三板改革,设立北京证券交易所,打造服务创新型中小企业主阵地。

9月制造业PMI为49.6%

国家统计局网站显示,9月份,中国制造业采购经理指数(PMI)为49.6%,低于上月0.5个百分点,降至临界点以下,制造业景气水平有所回落。从分类指数看,生产指数、新订单指数、原材料库存指数、从业人员指数和供应商配送时间指数均低于临界点。



前8月民营企业进出口11.92万亿元

海关总署近日发布数据显示,8月份,我国外贸进出口总值3.43万亿元,同比增长18.9%。值得关注的是,民营企业进出口增速最快、比重提升,成为今年以来我国外贸发展的一大亮点。数据显示,前8个月,民营企业进出口11.92万亿元,增长29.9%,占我外贸总值的48.1%。



前8月全社会用电量同比增长13.8%

记者从国家能源局获悉:1—8月,全社会用电量累计54704亿千瓦时,同比增长13.8%。分产业看,第三产业用电量增速最快,用电量9533亿千瓦时,同比增长21.9%;第一产业用电量660亿千瓦时,同比增长19.3%;第二产业用电量36529亿千瓦时,同比增长13.1%。



2020年中国体育服务贸易进出口总额182.5亿元

9月4日,国际体育服务贸易发展论坛在北京举行,国家体育总局经济司发布并解读了《2020年中国体育服务贸易发展报告》。据介绍,2017年至2019年中国主要体育服务贸易呈现稳步上涨的态势,2020年中国体育服务贸易进出口总额为182.5亿元。



8月规模以上工业企业利润同比增长10.1%

国家统计局发布数据显示,8月份全国规模以上工业企业利润同比增长10.1%,比2019年同期增长31.1%。从1月至8月累计看,规模以上工业企业利润同比增长49.5%,比2019年同期增长42.9%。8月末,规模以上工业企业应收账款平均回收期为51.6天,同比减少4.4天。



全球创新指数中国排名连续9年稳步上升

近日,世界知识产权组织发布《2021年全球创新指数报告》,中国排名第12位,较2020年上升2位。《报告》高度评价中国在创新方面取得的进步,并强调了政府决策和激励措施对于促进创新的重要性。这是中国自2013年起,全球创新指数排名连续9年稳步上升。



第17届中国国际中小企业博览会 首届中小企业国际合作高峰论坛在广州开幕

9月16日,第17届中国国际中小企业博览会和首届中小企业国际合作高峰论坛在广州开幕,中共中央政治局委员、国务院副总理刘鹤作书面致辞。

刘鹤指出,习近平总书记高度重视中小企业发展,强调“中小企业能办大事”,明确提出“支持中小企业创新发展”,我们要认真学习领会,坚决贯彻落实。

刘鹤表示,中小企业是国家财富的重要创造者,是提供就业的主渠道,是科技创新的主力军,是造就大企业的蓄水池。中小企业要有大志气,大力弘扬企业家精神,高度重视创新能力培育,努力做到专精特新。各部门、各地方要为中小企业发展创造良好环境,多服务、办实事,增强政策透明度和可预期性,保护产权和知识产权,促进公平竞争。积极探索以各种方式减轻要素成本快速上涨对中小企业的压力,努力解决融资难、融资贵问题,更多更好运用资本市场助力优秀中小企业发展。要学习和借鉴国际中小企业发展的最佳实践,取长补短,走出独特路径,实现共同繁荣。

我国培育“专精特新”企业超4万家

工业和信息化部副部长徐晓兰近日在广州举行的第十七届中国国际中小企业博览会和首届中小企业国际合作高峰论坛上表示,目前已重点培育专精特新“小巨人”企业达4762家,各地培育“专精特新”企业超过4万家。4700多家“小巨人”企业中,平均拥有50项以上有效专利,超六成从事工业基础领域、超七成深耕细分行业10年以上、超八成位于本省细分市场首位,主营业务收入占全部营业收入的比重达97%以上。

徐晓兰说,截至7月底,在全国



业内动态

我国制造业增加值连续11年 位居世界第一

记者9月13日从国新办新闻发布会上获悉:自2010年以来,我国制造业增加值已连续11年位居世界第一,占全球比重接近30%。作为世界上工业体系最为健全的国家,在500种主要工业产品中,我国有40%以上产品的产量居世界第一。

据介绍,党的十八大以来,我国制造业大国地位进一步巩固。2012年到2020年,我国工业增加值由20.9万亿元增长到31.3万亿元,其中制造业增加值由16.98万亿元增长到26.6万亿元,占全球比重由22.5%提高到近30%。

工信部统计显示,我国工业拥有41个大类、207个中类、666个小类,是全世界唯一拥有联合国产业分类中所列全部工业门类的国家。2020年,我国已有220多种工业产品产量居世界第一位。光伏、新能源汽车、家电、智能手机等重点产业跻身世界前列,通信设备、高铁等领域的一批高端品牌走向全球。最新发布的世界500强企业榜单中,我国工业领域企业有73家入围,比2012年增加28家,“中国制造”在全球产业链供应链中的影响力持续攀升。

4600多万户企业主体中,中小企业占比90%以上,贡献了50%以上的税收和60%以上的国内生产总值。中小企业蓬勃发展,为保持我国经济健康发展提供重要支撑。

“新形势下,中小企业地位更加重要,市场竞争更为激烈,也面临更多机会和更大发展空间。工信部将继续支持中小企业创新发展、做优做强。”徐晓兰建议,要着力营造公平竞争环境,为中小企业解难题、办实事、服好务;要着力提升配套能力和水平,支持中小企业走专业化、精细化、特色化、创新性的“专精特新”发展之路;要着力推动数字化、网络化、智能化转型,多角度解决中小企业数字化转型中的难点、痛点、堵点问题;要着力构建产业生态,推动中小企业与产业链上下游企业协同发展。

本届论坛上,京东、小米、比亚迪等11家大型企业面向中小企业,发布了总额8263亿元的全球采购清单,为中小企业办实事、送订单。国家开发银行广东、河南、四川分行,与当地工信部门签署战略合作协议,在“十四五”期间将共同发挥政银合作优势,全力支持产业链供应链安全稳定和制造业科技创新发展,缓解中小企业融资难融资贵,助力“专精特新”等中小企业发展。

政策视窗

八部门印发《物联网新型基础设施建设三年行动计划(2021—2023年)》



工业和信息化部等八部门近日联合印发《物联网新型基础设施建设三年行动计划(2021—2023年)》(以下简称《行动计划》),明确到2023年底,在国内主要城市初步建成物联网新型基础设施,物联网连接数突破20亿。

《行动计划》明确,到2023年底,突破一批制约物联网发展的关键共性技术,培育一批示范带动作用强的物联网建设主体和运营主体,催生一批可复制、可

推广、可持续的运营服务模式,导出一批赋能作用显著、综合效益优良的行业应用,构建一套健全完善的物联网标准和安全保障体系。

《行动计划》提出行动的具体目标,包括创新能力有所突破,高端传感器、物联网芯片等关键技术水平和市场竞争力显著提升;物联网与5G、人工智能、区块链等技术深度融合应用取得产业化突破;物联网新技术、新产品、新模式不断涌现等。

观点速览



没有民营经济,何谈共同富裕

所谓共同富裕,最通俗的理解就是发展的成果人人有份,就是要形成“人人参与、人人努力、人人共享”的格局,这有赖民营经济的健康发展。没有民营经济的发展,就不可能有我国今天的伟大成就和国际地位;没有民营经济的做大做强,就不可能建成社会主义现代化强国,也就谈不上共同富裕。

——中国财政科学研究院研究员 刘尚希

数字经济高质量发展亟需国家立法

在数字技术与经济社会发展深度融合的背景下,加快健全数字经济公平竞争监管制度,推动数字经济高质量发展符合现实需要。目前,各地对数字经济立法的积极性高涨。但是,地方立法的效力地域性与数据经济的开放性有着不可克服的固有冲突,应该及时总结具有探索意义和价值的地方立法的得与失,科学地进行归纳、概括和提炼,转化为全国性法律规范。

——中国政法大学副校长、国务院反垄断委员会专家咨询组成员 时建中

达成双碳目标须注意企业面临的成本压力

国际减排的历史经验表明,发达经济体的“碳达峰”更多地是在其经济高速增长期和结构转型期结束后的“自然结果”,发达经济体的“碳中和”更是在这样的“碳达峰”后仍预留了相隔60年甚至更长的时间窗口期。中国作为负责任的大国,在中高速增长时期,要求10年内“碳达峰”、随后30年内“碳中和”,需要慎重考虑企业的实际承受能力,出台相应的配套支持政策,使企业的综合成本保持在承受范围之内,更不能简单地一刀切,甚至层层加码。

——中国人民大学副校长 刘元春

增强中小微企业议价能力

引导中小微企业强化创新意识,加强技术革新促进企业转型,压减生产成本,增加产品附加值,从根本上提高企业市场竞争力。调研发现,有创新能力的中小企业议价能力和转嫁成本能力明显更强。当前,我国培育高新技术和“专精特新”企业的政策已经初见成效,要整合各方力量做深、做实中小企业服务,确保各项政策切实落地。

——中国人民大学经济学院教授 孙文凯

深化改革以激活就业发展内生动力

深化供给侧结构性改革,加快建立现代产业体系,降低企业经营成本,深化创业领域“放管服”改革,加大对创业的政策支持力度,实现创业资源开放共享,持续优化创业环境,完善中小企业和个体工商户发展的制度环境和政策体系,持续减轻中小企业和个体工商户负担,拓展就业空间,提升就业质量。

——中国社会科学院人口与劳动经济研究所副研究员 程杰

我国激励企业加大研发投入再出实招

为进一步提升企业研发积极性,激发企业创新活力,国家税务总局近日发布《关于进一步落实研发费用加计扣除政策有关问题的公告》。公告指出,今年10月份纳税申报期,在允许企业享受上半年研发费用加计扣除基础上,将再增加一个季度优惠。

作为促进企业技术进步的一项重要税收优惠政策,研发费用加计扣除,通俗地说,是指企业实际发生研发费用就可以依法享受到相应的税收优惠措施。

公告明确,企业10月份预缴申报第3季度(按季预缴)或9月份(按月预缴)企业所得税时,可自主选择就前三季度研发费用享受加计扣除优惠政策。对10月份预缴申报期未选择享受优惠的,可以在2022年办理2021年度企业所得税汇算清缴时统一享受。

考虑到部分中小微企业财务核算水平不高,公告还对研发支出辅助账样式和要求填写的信息进行了简化优化:由2015版“4张辅助账+1张汇总表”,调整为2021版“1张辅助账+1张汇总表”。2021版辅助账样式发布后,2015版辅助账样式继续有效,企业可选择使用,也可按规定自行设计辅助账样式。

二十部门出台意见培育劳务品牌 带动就业创业

人社部、国家发展改革委等20部门近日印发《关于劳务品牌建设的指导意见》,明确加强劳务品牌发现培育,制定劳务品牌发展规划和建设方案。聚焦新兴产业、服务业、文化旅游领域,以及就业帮扶重点地区,分领域培育劳务品牌,确定劳务品牌建设重点项目,建立劳务品牌资源库。

劳务品牌是具有区域性、行业性特点,拥有较高市场知名度的劳务标识,从业人员一般具有优秀的素质技能、诚信的服务意识、优质的服务质量。

意见指出,劳务品牌具有地域特色、行业特征和技能特点,带动就业能力强,是推动产业发展、推进乡村振兴的有力支撑。“十四五”期间,要通过市场化运作、规范化培育、技能化开发、规模化输出、品牌化推广、产业化发展,推动领军劳务品牌持续涌现,劳务品牌知名度明显提升,带动就业创业、助推产业发展效果显著增强。

意见要求,加快劳务品牌发展提升。要通过开展劳务品牌技能培训、培养劳务品牌技能带头人、建设劳务品牌专家工作室等方式提高劳务品牌技能含量,健全长期稳定的劳务输出渠道,扩大劳务品牌就业规模。

中国迈向制造业强国还要过几关

■ 文 / 何伟文



需要继续深化金融体系和资本市场改革，更深层次地脱虚向实，向制造业和其他实体经济倾斜

中国已经连续 11 年保持世界第一制造业大国地位，且优势不断扩大。在充分看到我国制造业伟大成绩的同时，还应有两个清醒判断。

第一个判断，我国制造业在量上继续大规模增长余地不大，质的根本提升才是出路。过去的增长模式已不可持续，我国制造业正处于从量的增长到质的根本提高这一历史节点上。第二个判断，美国对我高技术发展的打压和封锁，从芯片到超算，从高端设备到工业软件，都不是暂时的，而是战略性的。

综合起来，是我国制造业处在质的战略提升和外部战略打压相重叠的历史时期。在这个时期实现创新、提升和突围，是我国发展制造业的战略任务。为了顺利实现这一战略任务，应当充分重视以下四个关键。

一是显著提升制造业企业的地位和盈利水平。我国最大的汽车制造企业上汽 2020 年销售利润率为 2.7%，德国大众为 4.0%，日本丰田为 8.3%。利润不足影响了企业的科技投入和研发，不利于它们向高端制造业的升级。而且，大量具有创新能力的中小企业融资成本高，一个重要原因是贷款成本高于发达国家，而贷款利息高恰好是中国银行业利润丰厚的来源。因此，需要继续深化金融体系和资本市场改革，更深层次地脱虚向实，向制造业和其他实体经济倾斜。

二是造就一大批世界行业领军企业和隐形冠军企业。除华为等少数企业外，我国制造业主要行业缺乏世界排头兵。我国汽车制造业领军企业上汽排名 2021 年《财富》世界 500 强第 60 位，而丰田和大众分列第九位和第十位。我国最大的半导体芯片企业中芯国际 2020 年销售额为 39 亿美元，美国英特尔销售额为 779 亿美元。规模不足严重制约我国企业的研发投入规模，反之又制约了它们的做大做强。世界最大的数控机床生产商日本发那科无论规模还是技术水平都远远超过上海、沈阳等领军机床企业。因此，造就一大批高端制造业主要行业的世界领军企业，是一个关键方略。世界许多领军企业中，又有很多技术来自中小企业，它们中间有大量“隐形冠军”。德国隐形冠军企业掌握的核心技术是强大的德国制造技术的基石。

三是造就一批世界规模的中国制造业跨国公司。2020 年，我国最大 100 家企业平均跨国指数（联合国贸发会议依据海外资产、海外营业收入和海外员工所占比重综合计算）为 16.1%。其中制造业企业最高的是联想（49.8%）和华为（32%），但大多数企业的这一指数相当低。世界制造业领军企业的一个共同特点是跨国指数相当高，美国通用电气、日本丰田、德国大众等都在 60% 以上。一家企业只有全球布局，并在全球布局中寻找全球供应链的最佳配置，确保最佳资源、最佳人才、最佳市场和最佳营销，才能跻身世界最强。

四是坚持开放、竞争的政策环境和商业生态环境。毫无疑问，世界前沿技术基础研究需要更多的政府支持和参与，我们更要举国之力。但对于成果商业化转化后如何发展，应交给企业，交给市场。

（作者系中国人民大学重阳金融研究院高级研究员）

锻造产业链供应链“长板”

■ 文 / 许召元



从国际经验来看，打造大中小企业协同发展的产业结构是推动高质量发展的重要环节

今年上半年，工业企业盈利稳定恢复，经营状况持续改善。国家统计局数据显示，1-7 月份全国规模以上工业企业实现利润总额 49239.5 亿元，同比增长 57.3%。不过，

企业效益恢复不平衡的情况依然存在，私营企业、小微企业效益恢复相对较慢。

对于较为成熟、高质量的产业链供应链，其上中下游不同环节的企业都应该能够获得稳定和较高的效益，赢得较好的投资回报，从而有能力不断加强研发投入，提高产品的质量和竞争力。上述现象说明，我国产业链供应链发展水平有待进一步提升。

总体上看，我国不少行业的下游企业特别是系统集成企业的实力较强，而在上游和中游的一些环节，企业的数量虽多，但“专精特新”企业较少，差异化程度不够高，不少企业缺乏核心技术，导致这些企业处于产业链供应链的薄弱环节，缺乏话语权，企业效益不高，创新投入能力也受到影响。

从国际经验来看，打造大中小企业协同发展的产业结构是推动高质量发展的重要环节。研究表明，日本、德国等制造强国的中小企业通过掌握关键核心技术，在细分领域拥有较强话语权，与下游大企业之间形成相互依存的关系，可以获得较好的经济效益。由此，企业有能力在细分领域不断投入，进而加强整个产业链的核心竞争力。

借鉴有益经验，我们需多管齐下，全方位施策，努力发展“专精特新”中小企业，推动一大批中小企业拥有较强的核心竞争力，培育出特色产品，从根本上提升我国产业链供应链的质量和水平，锻造“长板”。

一是加快发展战略性新兴产业。就一些新兴产业而言，目前世界各国都处于大致相似的发展阶段，还没有哪个发达国家能够完全控制这些产业的发展方向，这就为发展中国家提供了锻造产业链供应链“长板”的重要机遇。对于我国而言，在新能源、电子信息等产业实现较好发展的基础上，还需稳扎稳打，不断增强创新能力，在这些领域抓紧形成更强的国际竞争优势。

二是做好国内产业集群的优化布局，着力打造一批世界级产业集群。发展产业集群，有助于更好发挥规模优势、产业配套优势、创新优势。面对世界百年未有之大变局，要着力加强各地区之间的互助协作，遵循市场规律，谋求高效发展，推动重要产业集群更好发展。

三是大力推动市场结构优化。要更加重视和完善推动国内市场一体化的体制机制，消除市场分割，促进形成企业间优胜劣汰的机制，从根本上改变一些产业低水平竞争的局面，不断提升产业效益水平，增加实体经济对优质资源的吸引力，大幅提升产业创新能力。

（作者系国务院发展研究中心产业经济研究部副部长、研究员）

开启更高水平的开放道路

■ 文 / 王孝松



未来中国如能加入CPTPP，将会为CPTPP注入新的活力，并同其他成员一道，带领世界重建开放、繁荣的贸易格局

2021年9月16日，中国向《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定》(CPTPP)保存方新西兰提交了中国正式申请加入CPTPP的书面信函，标志着中国在加入更高水平自由贸易协定的道路上迈出了坚实的一步。

在逆全球化思潮盛行、世界经济格局发生重大变革之际，突如其来的新冠疫情又给全球经济造成严重冲击，外部不稳定性、不确定性大大增加。尽管中国率先控制了疫情，经济逐步恢复到常态，但疫情在世界其他国家的不断反复又阻碍了世界经济持续复苏的步伐。在此背景下，中国正式申请加入CPTPP具有十分深远的意义。这标志着，继2020年11月中国同14个贸易伙伴成功签署《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)之后，中国在扩大开放的道路上继续昂首阔步。这既是着眼于稳定经济增长、推动本国经济高质量发展的需要，也是在以实际行动捍卫自由贸易，为全球经济复苏、维护经济全球化注入新的动力。

与RCEP相比，CPTPP在很多方面要求更高，其协议不仅对传统议题，如货物贸易、服务贸易和跨境投资的有关内容进行了深化，还对政府采购、竞争政策、知识产权、劳工标准、环境保护、监管一致性、国有企业和指定垄断、中小企业、透明度和反腐败等议题进行了规范，这些都要求中国对目前一些不符合国际惯例的政策和实践进行深入改革。

实际上，中国当前也进入了改革的深水区，CPTPP和中国深化改革的大方向是一致的，有利于中国以更高水平的开放倒逼更深层次的改革，加快形成更加完善的社会主义市场经济体制。

与此同时，加入CPTPP也有利于形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。首先，加入更高水平的自贸协定将会推动对外开放由商品和要素流动型开放，转向规则等制度型开放，使国内的制度环境与国际接轨。第二，有利于未来我国与不同地区、不同国家推进自贸谈判，在国际经贸规则重构的过程中，有助于中国由规则的接受者向制定者的角色转换。未来中国如能加入CPTPP，将会为CPTPP注入新的活力，并同其他成员一道，带领世界重建开放、繁荣的贸易格局。

从经济总量来看，目前CPTPP覆盖约5亿人口，2020年的GDP总和约为13.5万亿美元，而中国GDP为14.7万亿美元，超过CPTPP十一国总和。从贸易规模来看，目前CPTPP成员的货物贸易总量占全球15.2%，而中国加入后，将使这一比重提升至27.2%。因此，中国的加入，将使CPTPP的经济总量和贸易规模翻倍，而且为现有的成员国提供了一个超大规模的开放的中高端市场。这将使现有成员进一步享受到开放带来的利益，并分享中国经济持续发展的红利。

(作者系中国人民大学国家发展与战略研究院研究员)

中国脱贫攻坚经验值得各国学习

■ 文 / 开玛妮·奔舍那

今年是中国共产党发展历史上的一个重要里程碑。建党100年来，中国共产党引领中国走上了快速发展的道路，取得了社会经济发展的巨大成就，让中国赢得了全世界的尊重。

中国共产党坚定不移地踏上了脱贫攻坚、增强国力、实现全面小康的征程。世界各国尽管政治体制各不相同，但都可以从中国的成就之中汲取经验。1982年，中国启动专项扶贫计划，通过对农村劳动力进行培训、转移等多项举措，挖掘农业生产力，释放农村活力，增加农民收入。

为了全面推进构建和谐社会、小康社会，促进社会主义新农村建设，科学发展观应运而生。

在习近平主席的领导下，“让人民过上更美好的生活”成为了中国共产党第一个百年奋斗目标的核心。“脱贫路上一个也不能少”，习近平主席的战略目标简单明了，却铿锵有力。

今年2月，习近平主席正式宣布，中国已经成功消除了极端贫困，比联合国《2030年可持续发展议程》中设定的目标整整提前了10年。

中国人民的收入和福利水平大幅提高，农村贫困人口的温饱问题基本得到解决，义务教育、基本医疗、住房安全等问题也得到了保障。

过去8年来，现行标准下12.8万个贫困村的将近1亿生活在贫困线以下的农村地区人口，现在全部实现了脱贫摘帽。

农村贫困家庭儿童实现了九年义务教育全覆盖，九年义务教育巩固率达94.8%。98%以上的贫困乡村都用上了光纤和4G通信，这也为偏远地区的学生提供了远程学习的机会。

在公共卫生方面，贫困地区的县级医院能够治疗90%的疾病，基本医疗保险几乎覆盖了所有贫困人口。

消除贫困也是老挝人民革命党的战略任务之一。中国共产党和中国政府长期向老挝提供援助，将其作为构建人类命运共同体合作框架的一部分。

今年是老中建交60周年，两国各党派、各级政府和民间开展了全方位的合作。两国之间的全面合作关系不仅体现在外交领域，还体现在文化交流、发展、贸易和投资等领域，并建立在长期的互信、尊重和促进发展繁荣的共同价值观之上。

老挝和中国持续深化“好邻居、好朋友、好同志、好伙伴”的“四好”原则，共同致力于构建一个强大的命运共同体。

农村发展和扶贫是老挝政府的战略重点。老挝和中国通过顶层设计、试点示范、区域合作机制等双边和多边平台解决贫困问题，并取得了显著成效。老挝积极推广中国的扶贫模式和经验，学习中国如何提高农民生产技术，创造了长期收益。

老中合作必将为老挝和老挝人民的可持续发展作出更大贡献。我们对中国发展取得的成就和推动构建人类命运共同体的努力感到由衷地高兴。

(作者系老挝国家主席府部长)



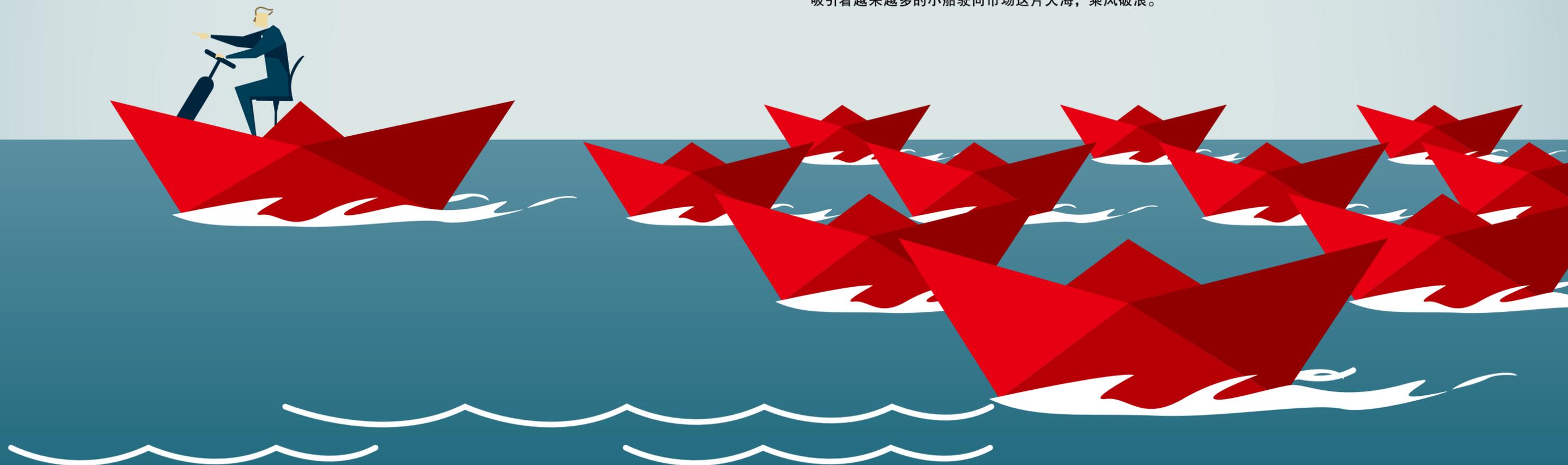
世界各国尽管政治体制各不相同，但都可以从中国脱贫的成就之中汲取经验

打造创新型中小企业主阵地

北交所来了

2021年9月2日，国家主席习近平在2021年中国国际服务贸易交易会全球服务贸易峰会上的致辞中宣布，将继续支持中小企业创新发展，深化新三板改革，设立北京证券交易所，打造服务创新型中小企业主阵地。

如果将市场比喻为大海，那么大型上市企业就像巨轮，在浪潮中破浪前行。中小企业则是一艘艘帆船，只要风向合适，即使船小也能在这大海中满载而归。新成立的北京证券交易所（北交所）吹起了远航之风，吸引着越来越多的小船驶向市场这片大海，乘风破浪。



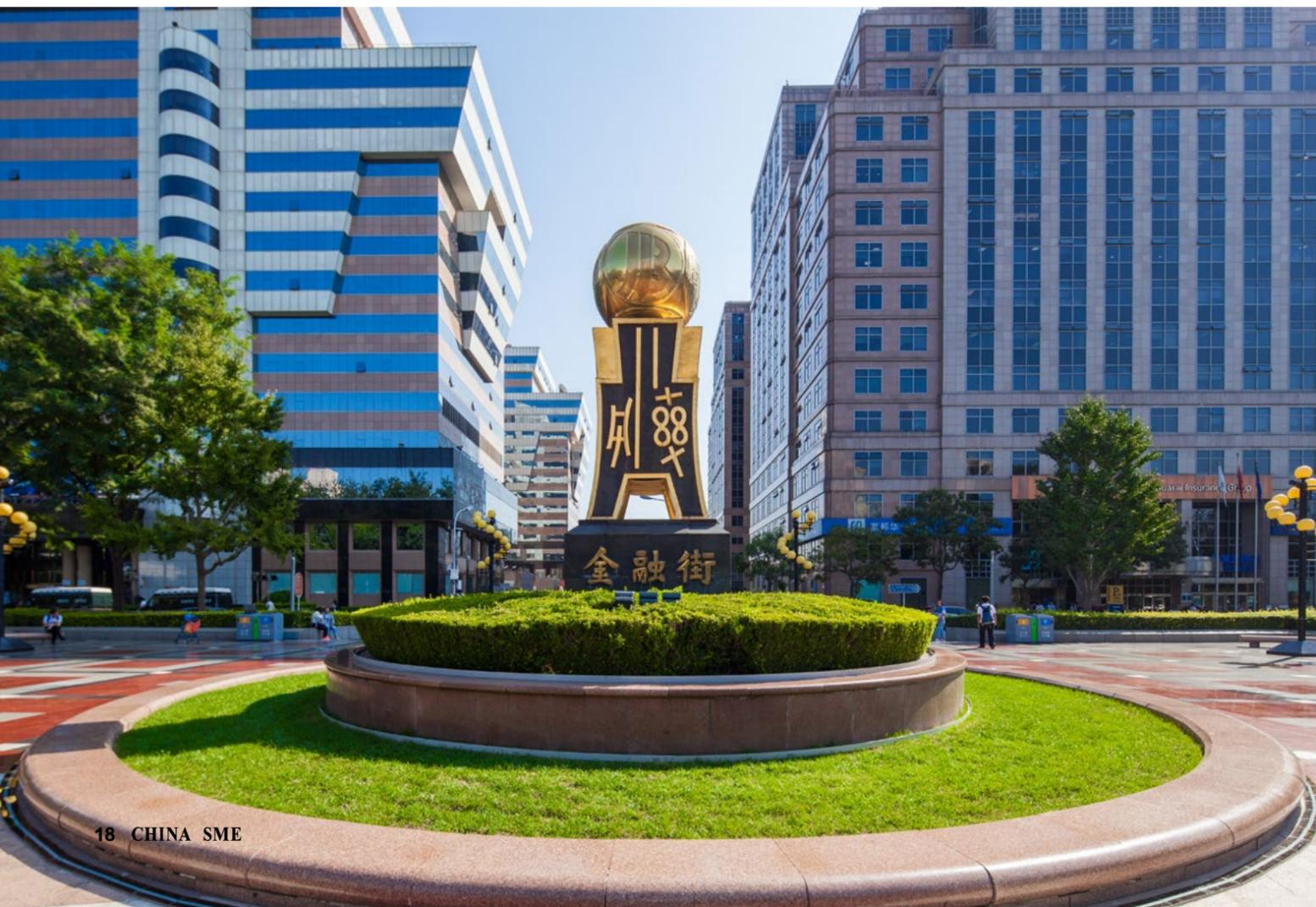
风吹潮起北交所

文 / 莫子迪

2021年9月2日晚，国家主席习近平在2021年中国国际服务贸易交易会全球服务贸易峰会上指出，我们将继续支持中小企业创新发展，深化新三板改革，设立北京证券交易所，打造

服务创新型中小企业主阵地。这预示着继上海证券交易所、深圳证券交易所后，中国内地将拥有第三家证券交易所。9月2日全球服务贸易峰会后，北京证券交易所（下称“北交所”）设立

快速推进：9月3日，北京证券交易所有限责任公司注册成立。董事长由全国中小企业股份转让系统有限责任公司党委书记、董事长徐明担任。9月5日，北交所就上市规则、交易规则和会



设立北京证券交易所，旨在打造服务创新型中小企业主阵地。图为北京金融街一角。

员管理规则公开征求意见……

北交所诞生的目的就是服务中小企业融资，进一步突出“更早、更小、更新”的错位和特色发展模式。北交所围绕创新型中小企业发展需求，以支持创新发展为关键，构建了契合中小企业特点的基础制度体系，同步试点注册制，不断增强制度的包容性、普惠性，促进形成科技、创新和资本的聚集效应。同时，为了打造服务创新型中小企业主阵地，北交所作为“龙头”，发挥撬动作用，反哺新三板创新层、基础层，不断将它们做活做强。此外，北交所还肩负着加强与沪深交易所、区域性股权市场互联互通，加快完善服务中小企业的全链条制度体系，形成层层递进的中小企业成长路径和良好的多层次市场发展生态的多项任务。

北交所的设立，使得我国资本市场大蓝图将再添绚丽一笔。从银行和

民间资本的贷款，到证券交易所的股票债券，再到新三板和北交所的聚焦，一个支持中小企业创新发展的多层次资本市场体系逐步健全，这将进一步畅通中小企业创新发展的新成长路径，共同唱响服务实体经济、服务高质量发展的“大合唱”。

乘改革之势应运而生

早先，面对严苛的证券市场准入规则和估值低下的资产水平，中小企业只能望洋兴叹。如同总有英雄被分文难倒，总有企业富有创意而受限资金。如何为中小企业提供优质融资服务一直是中国资本市场改革探索的重大课题。

一国的经济活力，体现在既有参天大树，也有遍地小树小苗，万舸争流，千帆竞逐。作为市场主体最主要的组

成部分，中小企业在我国国民经济发展中起了非常重要的作用，而融资问题直接关系到中小企业的健康可持续发展，特别是对于需要大量研发投入的创新型中小企业来说，能否获得足够的资金来度过前期研发阶段直接决定了公司的存亡，更影响到国家创新力的提升。从创新型中小企业发展规律来看，中小企业发展技术路线尚未定型，盈利模式尚未稳定，尤其需要资本的支持，资本市场可以在融资方面发挥重要作用。

在北交所成立之前，中国资本市场在中小企业融资领域有过艰辛的探索过程。

1984年以前，企业的资金来源主要是国家财政，1984年以后，银行和证券交易所成为企业间接和直接融资中的重要角色。间接融资，顾名思义，指资金盈余单位与资金短缺单位之间不发生直接关系，而是分别与金融机

构发生一笔独立的交易，从而实现资金融通的过程。直接融资是间接融资的对称，即没有金融中介机构介入的资金融通方式，商业信用、企业发行股票和债券，以及企业之间、个人之间的直接借贷，均属于直接融资。

在这个时期融资体系还不成熟，从直接融资角度来看，早期证券交易所的申报手续严苛程度让大多数企业望而却步，最终成功上市的企业也只有以国有企业为主的 1000 多家，中小企业不仅发行股票难，连债券市场也因为缺少政策支持而难以参与。从间接融资角度来看，银行也偏向于对国有企业放贷，因为相比国有企业，中小企业存在商业模式不成熟、供应链不稳定、财务管理不规范等问题，从而违约风险不可控。这导致在中国资本市场的初期，大量中小企业获取资金的来源主要还是依靠民间借贷。

经过 10 年发展，1995 年，国家正式提出了“抓大放小”的国有企业改革

政策思路，使中国中小企业的融资与地方性金融机构紧紧联系了起来。在这一时期，中国地方性金融机构迅速扩张，融资不再是银行信贷一家独大，而是银行、证券、民间资本百家齐放。虽然更多的融资渠道受到市场认可，但从中小企业的角度来看，自身不良资产比例较高，也使得地方性金融机构“惜贷”，融资难的问题依旧未得到实质解决。

2002 年，国家通过了《中小企业促进法》，这部法律为中小企业的融资提供了有力的政策支持与法律依据。在银行信贷方面，《中小企业促进法》规定，中国人民银行应当加强对地方性金融机构的支持力度，为中小企业提供良性融资渠道，加大对中小企业信贷资金的投入。这在一定程度上缓解了中小企业融资难的状况，但此规定只能起到政策引导作用，因为在市场经济下，地方性金融机构也是以盈利为目的的市场主体，法律不应当对其进行强

制性规定，政策引导并不能根治企业融资问题。

为了进一步解决中小企业融资难问题，2006 年试运作的“新三板”市场定位于高科技中小企业，为其提供一个股权挂牌转让和定向增发融资的交易平台，进一步拓宽了科技型中小企业的融资渠道。新三板一般指全国中小企业股份转让系统，是经国务院批准，依据证券法设立的全国性证券交易场所，也是我国第一家公司制运营的证券交易场所，其运营机构为全国中小企业股份转让系统有限责任公司。新三板自 2013 年正式运营以来，已发展成为资本市场服务中小企业的重要平台。2016 年，新三板初步划分为创新层、基础层，2020 年设立精选层，同时引入转板上市、公开发行、连续竞价交易，逐步形成了与不同层次企业状况相适应的差异化发行、交易等基础制度。现如今，新三板上接沪深交易所，下连区域性股权市场，建立了“基础层、创

新三板积累了大量中小企业资源，在此基础上新成立的北交所，被寄予了“纳斯达克”的期望。



图片来源：全国中小企业股份转让系统，中金公司研究部

新层、精选层”层层递进的市场结构，可以为不同阶段、不同类型的中小企业提供全口径服务。其中，精选层经过一年多的实践，已经初步具备了服务中小企业的公开市场功能，吸引了一批“小而美”的优质中小企业，市场表现良好。

新三板从成立之初就是为中小企业股权融资提供平台，缓解中小企业融资困境。但对于绝大多数中小企业而言，新三板市场股份流动性不高，直接融资有效途径有限，其中的许多企业因为信息披露不全面、风险大、对投资群体要求高等特点，导致市场对一些成长较好的优质企业估值并不高。

西安市一家专精特新企业反馈，公司前几年因流动资金紧张，计划做一轮融资，当时和本地银行沟通，“我们想拿厂房或土地进行质押，但由于土地证和房产证都是滞后的，银行没批准。银行要求企业用第三方担保融资，而

担保公司除了收取担保费的 2 个百分点费用外，还要将企业主个人的财产和房产捆绑进去。”

还有西安本地企业表示，对于当前处于新兴赛道的中小企业，其产品尚在市场培育阶段，需要资金推动后续发展。在这一过程中启动融资时，本地的风险投资机构，往往根据 PE（市盈率）模型，依据公司净利润进行估值，但这让很多弱周期、新赛道的企业较难获得本地风投认可。

此外，在记者调研的数十家中小企业中，有多家企业提到了当前融资过程中存在的一个问题：部分企业因下游客户账期时间较长，容易造成企业流动资金紧张，而在融资过程中，中小企业又很可能因抵押物不足，或者没有可经营的固定资产，在融资方面仍有压力。

另一方面，对于近年来推动的知

识产权质押融资、科技贷等融资渠道，亦有企业主反馈遇到了对企业专利的价值评估难、评估费用较高等问题。

中小企业信用和资产难获得认可、现金流不稳定等一系列问题成为中小企业融资难的“顽石”。提高对中小企业融资的服务能力，是一个亟需补齐的短板。

此次北交所的创立，是金融供给侧结构性改革直击中小企业融资难的“痛点”“难点”，通过市场化配置资源，优化金融结构，有望为中小企业直接融资打开新局面，有效缓解困扰多年的融资难顽疾。随着这项改革的推进，标志着我国资本市场高质量发展迈入了一个新阶段。

打造服务创新型中小企业的主阵地

北交所的定位是服务创新型中小

企业，建设一个为创新型中小企业量身打造的交易所。其意义在于，打造服务中小企业创新发展的专业化平台，探索完善契合中小企业特点的制度安排，形成支持中小企业持续成长的市场服务体系。通过不断探索，走出一条北交所支持服务中小企业科技创新的普惠金融之路。

证监会有关负责人表示，北京证券交易所聚焦创新型中小企业，服务对象“更早、更小、更新”，通过构建新三板到北京证券交易所层层递进的市场结构，充分体现市场包容性和服务精准性，强化各市场板块之间的功能互补，不断扩大资本市场覆盖面，提高直接融资比重。

据证监会介绍，建设北京证券交易所的主要思路是，严格遵循证券法，按照分步实施、循序渐进的原则，总体平移精选层各项基础制度，坚持北京证券交易所上市公司由创新层公司产生，维持新三板基础层、创新层与北京证券交易所“层层递进”的市场结构，同步试点证券发行注册制。

强调差异化发展是北交所的特点之一。由新三板升级成交易所，法律地位得到提升，服务中小企业的能级亦将随之提升，也有利于破除部分机构投资新三板精选层的政策障碍，进一步改善市场流动性。顺承新三板聚焦中小企业，北交所在服务对象、制度安排和投资者结构等方面与沪深交易所市场有较大差异，强调与沪深交易所错位发展。

在市场投资者方面，北交所坚持以合格投资者为主，需要证券投资经验和资产达到要求的投资人才能参与市

场交易。投资者结构和风险偏好的不同导致与沪深交易所存在较大差异。合格投资者更加与创新型中小企业的风险特征相匹配，有利于形成长期、理性的投资文化，预计北交所整体市场运行将相对平稳。

在融资准入方面，北交所突出创新型中小企业经营特点，总体平移精选层发行条件以及有关盈利能力、成长性、市场认可度、研发能力等方面的上市条件，并提升包容性和精准性。更细致地来说，北交所公布的上市公司来源于新三板挂牌满12个月的创新层公司，通过完善公开发行、定向发行融资机制，丰富市场融资工具，提供直接定价、询价、竞价等多种定价方式，进一步贴合中小企业多元化需求。

在交易制度方面，北交所新股上市首日不设涨跌幅限制，实施临时停牌机制，即当盘中成交价格较开盘价首次上涨或下跌达到或超过30%、60%时，盘中临时停牌10分钟，复牌时进行集合竞价。首日过后设30%的价格涨跌幅限制。申报的最低数量为100股，每笔申报可以1股为单位递增。卖出股票时，余额不足100股的部分一次性申报卖出。通过这些措施和投资者适当性管理制度，北交所将严格防范市场投机炒作。

在持续监管方面，北交所自身作为一家上市公司需要遵循上市公司监管法律框架。一方面，各项要求与证券法、公司法关于上市公司的基本规定接轨；另一方面，延续精选层贴合中小企业实际的市场特色，强化公司自治和市场约束，在公司治理、信息披露、股权激励等方面形成差异化制度安排，平

衡企业融资需求和规范成本。

在退出安排方面，维持“有进有出”“能进能出”的市场生态，构建多元化的退市指标体系，完善定期退市和即时退市制度，强化市场出清功能。建立差异化退出安排，北京证券交易所退市公司符合条件的，可以退至创新层或基础层继续交易，存在重大违法违规的，应当直接退出市场。

在市场连接方面，在新三板创新层、基础层培育壮大的企业，鼓励继续在北交所上市，同时坚持转板机制，培育成熟的北交所上市公司可以选择到沪深交易所继续发展，强化多层次资本市场互联互通。

可以预见，中小企业的创新能力将成为能否在北交所挂牌上市的关键依据。基于在北交所上市融资的目标，将使中小企业形成“创新解决融资，资金支持发展，壮大持续科研”的逻辑闭环，大大激励企业突破资金困扰、技术封锁，脚踏实地心无旁骛地致力于创新研发，趋向于“专精特新”的成长轨迹，实现中小企业高质量发展。

为中小企业创新发展带来重大机遇

北交所的设立，是完善多层次资本市场的重要环节，有利于金融更好地服务中小企业，最终更好助力共同富裕。同时，北交所的设立进一步体现了政策层面对资本市场的重视，表明发展资本市场已成为新时代推进国家治理体系和治理能力现代化的重要内容，中国资本市场面临难得的历史性机遇。身为焦点的中小企业又是如何看待北交所的成立呢？

西安富士达微波技术有限公司是一家研发、生产和销售射频同轴连接器、射频同轴电缆组件、射频电缆等产品的技术公司。董事长郭建雄表示，富士达公司2016年在新三板挂牌，2020年在新三板“精选层”挂牌，成为全国首批、省内首家“精选层”挂牌公司。公司在新三板挂牌五年来，尤其是近两年来深刻地感受到新三板不断顺应市场及政策的变化进行改革，公司一直以来也密切关注并积极响应新三板的各项改革措施。北交所设立后，公司将从精选层挂牌公司转为北交所上市公司，将借助北交所平台，成为具有国际竞争力的行业知名品牌，在军工配套领域有所作为并大有作为，成为对投资者负责任的公众公司。

郭建雄认为，北交所的成立，是推动中小企业高质量发展的重大战略部署，将有力地提升精选层企业的融资能力，提升企业核心竞争力和影响力。“能够即将成为首批北交所上市的其中一家公司，不仅是公司的荣幸，也是投资者对企业的认可。”郭建雄表示，公司将坚持注重规范运作，注重公司治理，保证公司运营及信息披露的合法、合规、合理。公司期待在北交所展现出更好的市场表现，为股东创造更多价值，为地方经济及行业发展作出更大贡献。郭建雄的话语中承载着对北交所助力公司未来健康发展的信心。

同为精选层代表的北京三元基因药业股份有限公司是一家研制、开发、生产和销售包括基因工程药物、基因工程疫苗和诊断试剂在内的现代医药生物技术企业。其董事长程永庆表示，设立北京证券交易所，是资本市场更

好支持中小企业发展壮大的内在需要，是落实国家创新驱动发展战略的必然要求，是新形势下全面深化资本市场改革的重要举措。三元基因于2016年在新三板成功挂牌，公司研发管线丰富，已上市产品使得公司在2016至2020年期间高速增长，四个“世界级”研发项目将助力该公司在未来五年获得高质量发展。

程永庆向记者展示了公司近期获得的北京市专精特新“小巨人”企业证书。“公司此次被认定为专精特新“小巨人”业，体现了相关部门对公司专业化、精细化、特色化、新颖化发展的认可，体现了对公司研发创新及综合实力的肯定，有利于进一步夯实公司的自主创新能力，增强公司核心竞争力，对公司整体业务发展将产生积极影响。”程永庆说。目前该公司在北京中关村科技园区大兴生物医药产业基地（中国药谷）设计和建设的新厂区已顺利动工，新厂区设计有多条新产品生产线，包括预充注射剂、雾化吸入剂、滴眼剂和喷雾剂等智能化和数字化新型制剂生产线，计划产能从目前的年产约1500万支提升到年产约一亿支，该项目已被列入2021年“北京市100项科技创新及高精尖产业重点工程”。“这些项目的推进都离不开资金的支持。北交所的设立使我们更有信心在产品经营、资产经营、资本经营方面下大功夫，力争迎来高质量发展的新阶段。”

山东数字人科技股份有限公司是山东省济南市首家精选层企业，在接受记者采访时企业负责人表示，北交所的成立，对公司鼓舞很大。“自精选层挂牌以来，公司共募集资金1亿元。

利用本次募集的资金，公司逐渐对现有的研发设备及场地、研发人员队伍等进行积极扩充，进一步巩固了公司的核心竞争力。如今，公司面临着业务快速发展的重要机遇，一系列新产品将不断推出，扩大市场应用面。在公司最需要资金支持的时候，恰逢北交所的建立，相信在资本融合和技术驱动双重助力下，将继续带动企业发展。”

以上几家中小企业的表态是众多企业的一个缩影。对于北交所的成立，创新型中小企业对未来信心满满，跃跃欲试。

创新对企业自身生存乃至国家发展都十分重要，但实现自主创新殊为不易。自主创新是一个昂贵的经济过程，中小企业长期以来缺少足够的资源来启动、指引和维持自主创新。不少中小企业都渴求有效渠道来动员并配置金融资源，这是一个决定创新发展成败的一个关键性问题。北交所的成立增强了金融服务中小企业创新发展的能力，对于进一步激发企业家创新创业精神提供了源源不断的动力。

“中小企业能办大事”，中小企业好，中国经济才会好。在全球经济金融不确定性增强的背景下，中国经济高质量发展不能缺少充满活力的中小企业。

北交所的成立，意味着资本市场将按照法治化、市场化方向打造中小企业的专业化服务平台，不断释放和激发市场活力。随着北交所的运营，相信越来越多的中小企业将得到多层次资本市场的助力，聚焦主业、强化创新、跨越发展，成长为各领域的“生力军”和“排头兵”，为中国经济的高质量发展带来更多活力。

掘金资本市场“小巨人”

文 / 蔡越坤

资本市场上还在“以大为美”？2021年下半年以来，专精特新“小巨人”企业，正在站上资本市场风口，成为投资者关注的热点话题。

尤其是9月份以来，北京证券交易所（以下简称“北交所”）横空出世，给部分专精特新“小巨人”企业带来更多机遇。

当下，高层频繁强调“专精特新”和中小企业有何深意，对A股投资有何启示？在深化新三板改革，北交所设立的大背景下，专精特新“小巨人”企业有哪些特征，将给投资者带来哪些新的机遇？

中信证券认为，“专精特新”中小企业发展战略是中国实现产业转型升级、建设制造强国的重要一环，是实现共同富裕的关键抓手。专精特新“小巨人”企业作为中小型上市公司中的佼佼者，有望成长为具有全球竞争力的“隐形冠军”。

安信证券表示，“小巨人”企业聚焦主业，深耕狭长市场，具备持续创新能力。“小巨人”企业在细分市场形成护城河，具有较高的市场占有率和较高的毛利水平。此类行业壁垒可能来自于某种资源，如自然资源、产能、客户关系等，更来自于长期技术积累，甚至对行业标准的制定，如专利、人才。

“小巨人”企业特征

“专精特新”，是指企业具有专业化、精细化、特色化、新颖化的发展特征的企业。今年以来，“专精特新”一词频繁出现在各类政府政策文件和讲话中；7月30日政治局会议专门提出，要“发展专精特新中小企业”。9月2日，证监会负责人就深化新三板改革设立北京证券交易所答记者问时表示，将“着力打造符合中国国情、有效服务专精特新中小

企业的资本市场专业化发展平台”。

2011年，工信部首次提出将“专精特新”作为中小企业转型升级的重要途径。2018年，工信部发布《关于开展专精特新“小巨人”企业培育工作的通知》，从重点领域、专业化程度、创新能力等多个方面对申报条件做出严格要求。三批次共计评选约4900家企业，涵盖制造业中各个“补短板、锻长板”的关键细分领域。

根据国海证券统计口径，目前已在

沪深两板上市的专精特新“小巨人”企业共317家，其中主板89家，创业板135家，科创板93家。

此外，今年5月及8月，工信部在已认定的专精特新“小巨人”企业中择优选定了两批建议重点支持“小巨人”企业名单，共1438家。由于这些企业都未在A股上市，国海证券通过统计已在新三板上市企业的特征，以此观察国家重点支持方向。根据统计，目前这1438家企业中，已在新三板上市的共计121家，其中基础层55家，创新层47家，精选层2家。

已在A股上市的317家“小巨人”企业集中分布于以机械（58家）、电气设备（32家）和电子设备（45家）为代表的高端制造领域以及以化工（46家）为代表的新材料领域。在新三板上市且入选国家重点支持的“小巨人”企业中，高端制造与新材料仍是主要聚焦领域，但所属信息技术服务行业的企业数量增多，这或表明国家对于产业数字化智能化改造以及新一代信息技术领域的关注度仍在提升。

以Wind行业标准进行分类。沪深两市上市的“小巨人”企业主要集中于工业（109家，34.4%）、信息技术（79家，24.9%）、材料（62家，19.6%）板块。在细分行业中，机械、化工、电子设备仪器及元件、电气设备行业占比居前，其中机械行业公司占比达18.29%。

根据安信证券经初步筛查口径，约400家上市公司获得工信部专精特新“小巨人”认证。由此构建出的“A股小巨人指数”今年以来大幅跑赢创业板指13%；其背后的原因在于，“小巨人”主要为具有硬科技的中小盘成长股，也更符合今年以来的市场风格。安信证券认为，部分中小盘上市公司经营状况实有

明显改善，对中小盘的价值重估也在进行，中小盘成长风格有望延续。

据国海证券分析，新三板重点支持“小巨人”企业的行业分布与A股上市的“小巨人”企业相似，但从细分行业来看，信息技术服务行业公司数量明显增多。具体来看，所属信息技术服务行业的9家企业，覆盖领域主要包括设备自动化、3D打印、信息系统集成、智能控制系统等，这或表明国家对于产业数字化智能化改造以及新一代信息技术领域的关注度仍在提升。

如何掘金“小巨人”

根据国海证券数据统计，在A股专精特新“小巨人”主要为150亿市值以下中小企业，其中50亿市值以下有141家，50至150亿市值有129家，合计占全部“小巨人”企业在A股上市公司数量的85.2%。市值靠前的三家为恩捷股份（2531亿）、片仔癀（2182亿）及圣邦股份（734亿）。

此外，新三板重点支持“小巨人”企业市值均在50亿以下，主要集中在1至5亿，共有47家企业，占总数的38.8%。市值十亿以上的共有20家企业，其中超过20亿的企业只有8家，市值靠前的三家企业为富士达（45亿）、南麟电子（36亿）及创尔生物（28亿）。

国海证券表示，北交所的设立将为“专精特新”中小企业将提供更有有效的资本市场发展平台，加快中小企业上市进程，当前已在新三板上市的专精特新“小巨人”企业将优先受惠。新三板上市的“小巨人”企业通常规模小，在资本市场上融资较为困难，因此也是本次“专精特新”建设扶持的重点。未来在政策支持与进口替代大趋势下，专精特新“小

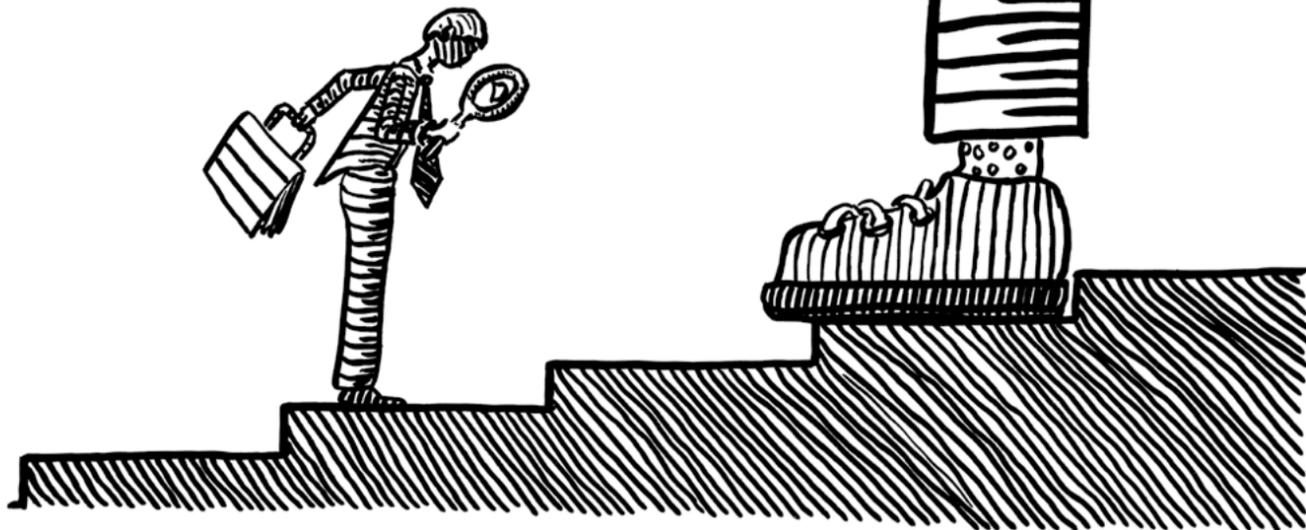
巨人”企业市值增长空间可期。

如何优中选优

安信证券建议，第一，关注行业供需缺口下的国产替代加速或国产优势提升企业。供需缺口的背后是“小巨人”公司国产替代进程的加速。疫情以来工业品价格出现一轮普遍上涨，原因一方面在于疫情或政策对于某些产品的海内外供应能力的抑制，另一方面来自于部分行业需求的持续旺盛；供需缺口持续导致产品价格上涨或维持高位。供需缺口带来的不仅是短期量价齐升，更重要的意义在于部分“小巨人”公司加快国产化和高端化进程。部分中小盘公司有望借此机会打入行业主要厂商供应链、提升产品市场份额、加速国产化和高端化进程，从而中长期受益。

第二，关注“小赛道+好产品”，成长性进入兑现期的企业。对于某些行业和产品而言，成本投入在前期往往是相对刚性的，体现为高额的设备折旧、研发开支以及市场拓展费用；对于某些产品线相对单一或处于转型期的“小巨人”公司而言，这往往意味着一段时间内的财务表现不佳。但如果产品足够好，随着产品的推出和商业模式的稳定，公司于细分行业中建立起品牌和技术壁垒，需求逐步起量而固定成本维持相对稳定，从而有望带来业绩的非线性释放。

另外，对于新三板里“专精特新”企业的预测，粤开证券认为，新三板“专精特新”企业在成长性、盈利性以及研发投入等都有亮眼表现，不仅符合国家政策导向，更是优质的投资标的。未来，这些“专精特新”中小企业将成为北交所新一批上市标的，并在北交所的孕育下，助力中国产业升级转型。



京沪深三大金融中心未来的竞争格局

文 / 刘鲜花

北京证券交易所的设立，意味着除沪、深证券交易所外，中国大陆资本市场再添一证券交易所。网友调侃，中国内地资本市场率先实现“三胎”。

在没有推出证券交易所之前，北京已经拥有无可比拟的金融资源优势。在证券交易市场的相关产业链上，一级市场的明星机构、待上市的科技创新企业数量，北京都遥遥领先，再配备证券交易所，增加二级市场退出通道，助力创新创业的激励机制发挥作用，北京的优势无疑将进一步增强。

北京金融实力再添“王炸”

在中国内地城市中，北京、上海、深圳已形成金融中心三足鼎立格局，地位相对稳固。

2019年，《新财富》杂志推出“中国城市金融力TOP30排行榜”，用量化的指标，描绘30个一二线城市所处的金融梯队、优劣势与发展空间等。榜单显示，北京金融实力位列第一，与上海、深圳一起成为毫无争议的第一梯队。

从京、沪、深三大金融中心的金融实力对比图来看，北京在金融机构实力、资本化程度、民间资本活跃度三大指标上均遥遥领先，而在金融业发展程度、资金总量、资本活跃度等指标上，优势

不明显，甚至有些指标与沪、深相比稍显落后，这与北京没有完整的金融市场体系，缺乏全国性的证券交易市场不无关系。如今，北京证券交易所设立，补足这一短板，未来金融实力有望获得长足提升。

作为中国内地金融实力前三名之一的城市，2020年上海的GDP达到3.87万亿元，比北京高出2600亿元，金融业增加值达到7166.26亿元，占GDP的比重达到18.5%；北京的金融业增加值略高于上海，达到7188亿元，占GDP的比重达到19.9%；深圳无论是GDP，还是金融业增加值，和北京、上海相

比，还差了一个量级，GDP少了万亿元，金融业增加值为4189.6亿元，比上海、北京少了3000亿元；占GDP的比重为15.1%。可以看出，在三大城市中，北京的金融业增加值占GDP比重最高，金融业发展程度相对较高。

在金融机构实力上，北京处于绝对领先地位，无论是以四大国有商业银行为代表的金融类机构总部，还是以“一行三会”为代表的金融监管类机构，总部均设定在北京。这些重磅机构为北京带来了政策、信息和总量优势。

由于总部优势，北京的银行业总资产高达18万亿元，是上海的7.5倍，深

圳的13倍；不过，上海、深圳在二级资本市场上的生态圈要好过北京。142家券商中，总部设在上海、深圳和北京的分别有31家和23家和18家，合计占比超过一半，北京券商资产相对上海、深圳少了1万亿元；149家公募基金公司中，上海有66家，深圳32家，北京23家，按注册资本来统计，北京的公募基金只有上海的一半不到。

综合来看，北京目前在银行业上的优势突出，但在券商和公募基金上略处下风，这或与沪、深交易所所在地有较大关系。

此外，在一级风险投资领域，无论是PE/VC机构的数量、管理基金规模，还是投资案例、投资金额，北京都是最耀眼的存在，红杉中国、鼎晖、君联等知名机构均在北京注册。

据中国证券投资基金业协会发布的《2020年私募基金统计分析报告》，截至2020年末，私募股权、创业投资基金管理人注册地在北京、深圳、上海、浙江、广东的合计有9726家，占比64.9%，北京以2824家位列第一，占比18.8%，深圳和上海也分别有2399家和2288家，均低于北京。

而从管理基金规模来看，北京更以2.9万亿元居首，占比达1/4，上海和深圳的管理基金规模分别为1.8万亿元和

1.5万亿元，分别占比15.8%和12.5%，均与北京有一定差距。

此外，从代表一级市场资本活跃度的PE/VC创业投资基金投资的地域分布来看，北京也遥遥领先。2020年，北京地区的投资案例达到871个，投资金额达到2029.17亿元；而上海地区的投资案例为657个，投资金额仅约北京的一半，深圳地区的投资金额约为北京1/4；2021年截至9月初，北京的投资案例数和投资金额也均高于上海和深圳。

金融业增加值、金融机构实力、一级市场资本活跃度等指标均体现出北京在资本维度上的强大程度，而北京在产业上的实力更不可小觑。

北京上市公司产业资本化程度高

上市公司是一个地区经济发展的缩影，代表了当地产业的创造力和竞争力。各地区上市公司的数量和质量一定程度上可以用来衡量当地的产业资本化程度。

截至2021年9月2日，北京、上海、深圳的上市公司数量和总市值位居全国前三。统计A股、港股、中概股在内的上市公司，北京共有728家，总市值达到42.46万亿元，数量和总市值均远高于上海和深圳，北京上市公司的数量占全中国的比例达到1/10，总市值更达到1/4，足以彰显出北京的产业实力。

北京证券交易所重在深化新三板改革，支持中小企业创新发展。据Wind新三板专题统计，截至2021年9月2日，新三板挂牌公司达到7304家，挂牌公司总市值近2万亿元。挂牌企业主要分布在信息技术、工业、可选消费和材料行业，分别占比31.3%、28.6%、12.3%和12.3%。

而从新三板挂牌企业的所在地区来看，广东、北京、江苏分列前三，占比均超过10%。按注册地所在城市来划分，北京有954家挂牌企业，占比13.2%，居于榜首；上海拥有539家，占比7.5%；深圳的挂牌企业有371家。在挂牌企业数量上，上海约是北京1/2，深圳则只有北京的1/3。

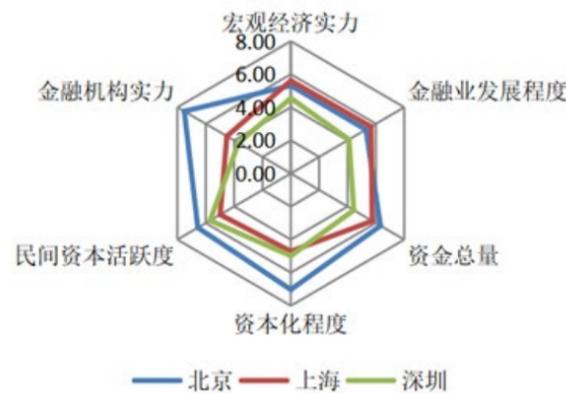
除已经上市挂牌的企业外，北京在独角兽企业、高新技术企业、专精特新“小巨人”企业等创新创业企业的数量和实力上也独领风骚。

独角兽企业的数量和实力可以折射出城市创业环境、企业增量前景和行业发展趋势。《2020年胡润全球独角兽榜》显示，截至2020年3月31日，全球独角兽企业已经达到586家，其中，美国和中国占八成，美国有233家，领先于中国的227家。

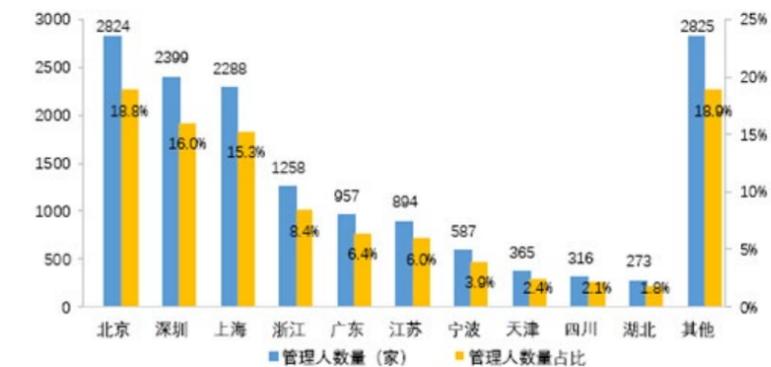
分地区统计来看，北京的独角兽企业数量最多，有93家，是全球独角兽企业最多的城市，超过第二名旧金山的68家。具体到中国，北京独角兽企业的数量占全国的比例达到41%，估值占比更达44.4%。上海的独角兽企业数量次之，有47家，估值占比为15.4%；深圳的独角兽企业仅有20家，估值4740亿元，与北上的差距较大。

另外，国家级高新技术企业数量也是衡量一个地区创新升级的重要指标。据《第一财经》统计，北京、深圳、上海、

北京、上海、深圳金融实力对比



数据来源：2019新财富中国城市金融力Top30排行榜



私募股权、创业投资基金管理人数量按注册地分布

广州、苏州、杭州、天津、南京、东莞和武汉是高新技术企业数量排名前十的城市。

2020年，北京拥有的国家高新技术企业数量高达28750家，比第二名深圳的18650家足足多出了1万多家，全市每万人发明专利拥有量155.8件，居全国首位。上海的高新技术企业数量达到1.7万家，排第三名，不过其每万户企业法人中的高新技术企业数量达380户，居全国第一。广州企业数量位居第四，拥有1.16万家，与京沪深相比，在高新产业上相对不够突出。

证监会负责人就深化新三板改革设立北京证券交易所答记者问时表示，北京证券交易所要实现“三个目标”。一是构建一套契合创新型中小企业特点的、涵盖发行上市、交易、退市、持续监管、投资者适当性管理等的基础制度安排，补足多层次资本市场发展普惠金融的短板。二是畅通北京证券交易所在多层次资本市场的纽带作用，形成相互补充、相互促进的中小企业直接融资成长路径。三是培育一批专精特新中小企业，形成创新创业热情高涨、合格投资者踊跃参与、中介机构归位尽责的良性市场生态。

在第三个目标中，现下市场大热的“专精特新”企业也迎来了资本支持新平台。

2021年7月底，工信部已公示三批国家级4762家专精特新“小巨人”企业。分地区统计来看，上海、北京、宁波、深圳、天津、重庆、成都、青岛、厦门和东莞成为专精特新“小巨人”数量排名前十的地区。其中，上海、北京分别有262和257家，数量相当，宁波超过深圳，拥有182家，广州未进入TOP10，东莞与厦门数量相当，均有79家。

功能互补、各具特色、各显优势

根据以上统计数据可以看出，北京不仅拥有数量众多的国企和央企总部，拥有最多的上市公司和最高的市值占比，在创新创业上也呈现出勃勃生机，从“独角兽”到高新企业，乃至“专精特新”企业，其拟上市公司的资源储备在全国也最为丰富。可以说，创新型中小企业主阵地，就在北京。这让北京证券交易所“打造服务创新型中小企业主阵地”的战略占尽地利优势。

目前，包括上海在内的长三角地区科创潜力也在进一步释放，表现为科创板上市公司独立鳌头。而包括深圳、广州在内的粤港澳地区，在培育独角兽企业和科创企业上似乎暂处下风。

目前，新的交易所选址北京，既弥补了北京金融实力的短板，也有利于北京的科创热土借助资本市场发扬光大，而由此，北京的金融实力也有望再上一个台阶。

近年来，“南强北弱”的经济格局引发热议，目前“长三角一体化”“粤港澳大湾区”建设如火如荼，这两大区域也分别有沪、深证券交易所，在区域发展上增色不少。北交所带动北京在“资本一企业”两大维度上的竞争力进一步强化，金融中心地位的进一步提升，或可激发京津冀地区的创新活力，一定程度上带动区域发展更加均衡。

全国股转公司官网显示，截至9月2日，新三板精选层、创新层、基础层的挂牌公司分别有66家、1250家、5988家，合计7304家。

2020年7月，新三板精选层正式设立。一年多来，精选层吸引了一批“小而美”的中小企业挂牌交易。北交所设立后，这66家精选层公司将全部转为上市公司，2021年半年报显示，其中54

家公司实现收入增长，占比82%，12家增速超过70%。从这66家公司所属行业看，分别有9家属于电子设备、仪器与元件行业和机械制造业，7家属于化学制品行业，6家为制药行业，行业集中程度相对高。

证监会公众公司部主任周贵华表示，北京证券交易所以差异化的制度安排，突出市场特色，与沪深交易所错位发展。一是市场功能方面，北交所服务创新型中小企业，服务对象更早、更小、更新；二是在制度安排方面，北交所制定契合中小企业的制度，坚持向沪深交易所的转板机制；三是在市场运行方面，以合格投资者为主，投资者结构会与沪深交易所所有差异。

全国股转公司董事长徐明表示，不同于会员制的交易所，北京证券交易所具有特色的组织形式和管理制度，全国股转公司统筹新三板的创新层和基础层，实行一体管理，独立运行，根据规定，制定的章程和上市公司等，将报送证监会。北京证券交易所实行公司制，未来将不断优化治理机制，提升治理能力，提升透明高效廉洁的治理文化。

可以预见，未来，京、沪、深三地交易所将形成功能互补、各具特色、各显优势的格局。北京证券交易所定位为“服务创新型中小企业的主阵地”。沪深市场的主板将继续为成熟的大中型企业服务，科创板为硬科技产业板块的企业服务，创业板为高新技术企业、战略新兴产业企业和成长型创新创业企业服务。

在多层次资本市场改革之下，越来越多的企业将得到资本市场的助力，为中国实体经济的发展带来活力；中国特色的资本市场也将向着更加市场化、法制化、国际化的方向发展。



“中国版纳斯达克”重燃希望

■ 文 / 蔡鹏程 郑怀舟 李洋

北京证券交易所，给了中国资本市场再次“呼唤纳斯达克”的机会。

纳斯达克(NASDAQ)创立于1971年，是美国一家电子证券交易机构，由纳斯达克股票市场公司所拥有与操作，迄今已成为世界最大的股票市场之一。美国纳斯达克成立之初，也是针对创新型中小企业，可同时有场内场外交易。经过多年发展，纳斯达克也已成为全世界各国创新型成长型企业的首选，而纳斯达克与纽约证券交易所(NYSE)的差

异化良性竞争也带来了美国证券市场持续繁荣。

纳斯达克的发展路径

1971年，纳斯达克成立的时候，其并没有交易大厅，所有的交易都是通过一整套报价系统完成的，许多制度也并不完善，严格意义上都很难称得上交易所，最多算是股权交易系统。当时，纳斯达克的定位是为那些无法在纽交所上市的中小市值公司提供的可以进行

股权交易的场外平台。其中，纳斯达克早期最出名的两家公司是从仙童公司中脱离出来的Intel和AMD(超威半导体公司)，分别于1971年和1972年在纳斯达克上市。

1975年的时候，纳斯达克开始提出一整套挂牌制度，也就是现在纳斯达克上市的雏形，在企业股东、盈利能力和市值三个方面提高一定的门槛，同时规定，必须在纳斯达克挂牌的企业才能进行交易。就这样，纳斯达克开始从一个场外交易系统走上了交易所之路。



可惜，好景不长，尽管纳斯达克对上市制度进行了细化，拒绝了一批质量较差的公司，但是整体情况依旧比较惨淡。挂牌公司数量较多，但在20世纪80年代初，也仅仅只有Intel、AMD和苹果公司等几个明星股，整体呈现出非常明显的两极分化。

1982年的时候，纳斯达克将40家规模较大、交易活跃的股票划入了新成立的纳斯达克全国市场，将不满足全国市场条件的其余股票归入纳斯达克小型市场。

自从纳斯达克分层之后，正好赶上了美国科技大爆发的年代，其精选层在1983年上市公司数量达到682家，到了1985年，更是激增至2194家。随着纳斯达克逐渐成为科技企业上市的代名词后，2006年纳斯达克再次分层，将小型资本市场更名为资本市场，将全美市场更名为全球市场，并增设全球精选市场，彻底开始服务于全球市场的科技公司。

再次呼唤“中国版纳斯达克”

作为国内资本市场制度设计的标杆，纳斯达克的制度理念一直被期待能够落地中国。

2009年10月30日，中国创业板正式开板，设立之初被寄希望于发展中国二板市场，对标美国纳斯达克。2013年，新三板推出，面向全国接收企业挂牌，被看作是“中国真正的纳斯达克”。

2018年，科创板宣布设立，也被认为是“中国的纳斯达克”。此后，创业板开启注册制改革，资本市场仍然在呼吁“有望成为中国的纳斯达克”。

然而，新三板流动性不足广受诟病，科创板的科创属性刚性要求和50万元的投资者门槛缺乏市场包容度，创业板即使在注册制改革之后，仍然有着较高的门槛——比如市值要大于等于50亿元。

新生的北交所则给了新三板再一次向“中国版纳斯达克”冲击的机会，它

有着一些已经确定的优势，比如，注册制已经在科创板和创业板的实践中逐步成熟，上市门槛相对最低，没有行业刚性限制，盈利指标、非盈利指标均相对最低等等。

同时值得注意的是，新三板还与纳斯达克一样拥有着较为成熟的分层制度。纳斯达克分层制度分为三个板块，分别为纳斯达克全球精选市场（针对全球范围内大型市值公司，制定严格的各类上市标准）；纳斯达克全球市场（针对中型市值公司，需满足较严格的财务指标、流动性标准及公司治理标准等）；纳斯达克资本市场（针对市值较小公司，上市标准相对较低）。

三层分层制度建立了一个逐渐优化的企业动态成长路径，制造了更多的IPO及转板机会。

长江商学院金融学教授欧阳辉认为，我国新三板分层制度在一定程度上借鉴了纳斯达克的经验。在分层标准上，根据我国新三板挂牌企业的实际情况，建立起多套指标并行的分层制度，只要满足多套标准其中之一即可进入创新层，体现出较强的包容性与灵活性。

如今，天生携带者以上优势的北交所即将“降生”，给了中国资本市场再次“呼唤纳斯达克”的机会。当然，这位“新生儿”也仍然离不开上市制度、交易规则、退市制度、处罚，包括全球资金入市等一系列的系统改革，一系列细则都还有待进一步明确。

北交所能不能成为“中国版纳斯达克”

新三板的挂牌企业数量非常多，截至2021年9月10日，新三板总共挂牌7281家，精选层66家，创新层1248家，基础层5967家。从精选层这66家公司来看，“专精特新”属性是精选层企业的重要核心，其多为资本市场稀缺标的或龙头企业，专业化程度高，发展空间大。

以最早申请转板上市的两家企业为例：翰博高新从事半导体显示面板行业，拥有200多项专利，下游客户包括京东方、群创光电、华星光电、JDI等国内外半导体显示面板制造商，终端客户则覆盖华为、联想、三星、惠普、戴尔、华硕及小米等；泰祥股份是工信部认证的“专精特新小巨人”，是大众集团A级零部件供应商。

尽管挂牌数量较多，但是新三板目前仍然缺乏足够的流动性，一周的市场

成交额常年维持在100亿左右，其中，精选层的66家公司基本占掉了60%交易额。这种情况，就跟纳斯达克在1982年之前的情况很像。

造成这种现象的主要原因是，投资门槛过高，以及过去中国经济结构对于传统行业的资源倾斜，让新三板成为了一个相对冷门的市场板块。一些中小企业缺少稳定的盈利能力，但国内的上市制度往往出于保护中小投资者考虑，企业盈利是第一考核点，这让许多企业虽然在新三板上市，但缺少足够的制度支持。

如今，随着北交所的成立，将新三板精选层作为基础组建，试点注册制后，其定位将会更加清晰。如果说，科创板所注重的是硬科技实力，那么北交所可以说是服务于“专精特新”中小企业。

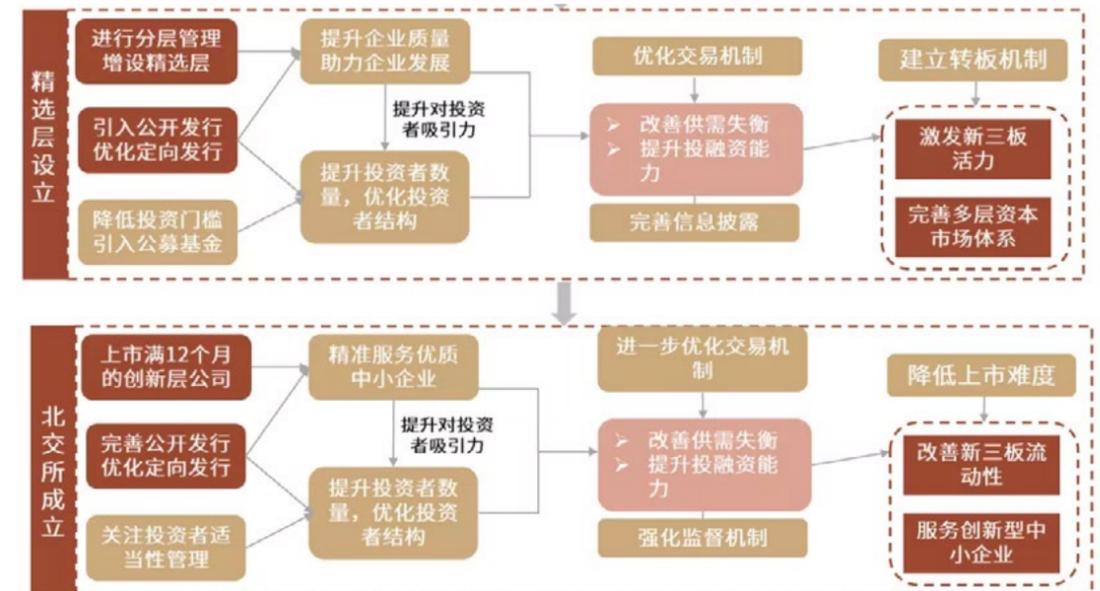
对比纳斯达克可以发现，其真正进入发展快车道，正好是80年代后的科技大爆发时代。个人电脑问世后，美国

的科技行业进入发展快车道，而纳斯达克则因为上市门槛较低，并针对小型企业有一整套以股东权益为核心的上市标准，降低了中小企业容易受到利润和市值操纵的问题后，吸引了一批无法在纽交所上市的科技企业，从而形成了聚集效应。

如今，随着国内政策开始逐渐从传统地产往科技行业倾斜，北交所的特征也开始逐渐“纳斯达克化”。

2018年以来，全国共有4762家企业被评为专精特新“小巨人”。据统计，这四千多家企业中，在新三板或曾在新三板挂牌的企业有将近800家，占比16%；在沪深上市的企业占比5%；尚未进入资本市场的企业占比79%。未来，这79%的公司都极有可能进入资本市场，而北交所势必会成为首选地。

随着北交所的正式成立，以及交易所细则逐渐落地，国内资本市场也将拥有属于自己的“纳斯达克”市场。



图片来源：全国中小企业股份转让系统，中金公司研究部



变字当头 勇闯新路

■ 文 / 汤亮



人物档案

汤亮，经济学博士，全国政协委员，奥盛集团有限公司董事长。担任中国集团公司促进会副会长、中国民营经济研究会副会长等职务。2018年10月，入选中央统战部、全国工商联“改革开放40年百名杰出民营企业家”名单。

走进新时代的中国企业，当下正处于为国家新发展格局“蓄势发力”的阶段。摆在我们面前的，有一大一小两种格局：一是，国家有国家的新发展格局，这是大格局；二是，企业有企业的新发展格局，这是小格局。这两种发展格局虽然有大小之分，但却是互相兼容、互促互进的。作为企业家，首先要记住的是一条铁律，也是一条规矩，那就是大格局要管小格局，小格局要主动服务于大格局。

这就是说，任何企业的发展新格局，都有一个如何融入国家新发展格局的问题。如果用一个字来形容这个“融入”，那就是“变”。企业的发展格局，惟有以变求新，才能适应并融入国家的新发展格局。中国企业要走的高质量发展之路，正好与“百年未有之大变局”形成了并轨同行的历史性交叉。无论从国际市场的大环境看，还是从国内市场的内循环看，中国企业面临的市场挑战在变，面临的市场机遇在变，企业承担的使命也在变。因循守旧，不思进取，守着老坛子过日子，不仅要落后于人，还会被市场无情淘汰。特别是我们做实体经济的，更要细细领会国家构建新发展格局出台的一系列宏观经济政策，变字当头，紧紧跟上，勇闯新路。

这些年，我联系、调研的民营企业比较多。我发现，凡是发展稳健、成长性高的企业，无一不是企业的发展格局与国家新发展格局高度融合，同步前行的。凡是发展步子不快，甚至困难重重的企业，问题往往就出在企业格局没有创新精神，没有融入国家的新发展格局，跟不上趟，不同步，甚至偏离了大道。

中国企业特别是制造业企业，新发展格局的抓手是什么呢？我认为，一是企业要坚持优先发展的原则，如果不在

发展生产上闯出新路，企业就很难适应新时代、新形势，无法掌握市场的主动权。二是企业要坚持创新驱动，要敏锐地抓住新一轮科技革命和产业变革的历史性机遇，加速科技成果向生产力的转化。三是企业要坚持绿色发展，要敢于壮士断腕，加速淘汰落后产能，加快绿色低碳的转型。四是企业要坚持高科技“落地”的行动导向，要看清未来大势，撸起袖子，甩开膀子，追求健康的经济效益。路在脚下，迈开大步走，才有实际意义。

我在这方面有着切身的体会。奥盛集团“一树四翼”的制造产业，在融入国家新发展格局上，有两个自测的标准：一是看产业的市场占有率，因为市场的选择是最公平的，来不得半点虚假。譬如奥盛的桥梁缆索，在全球桥梁缆索市场的份额，占比达到了50%左右。二是看产业的科技化程度，是不是比国内外同行领先了一步。只有掌控了领先的核心科技，企业的发展才拥有未来。譬如奥盛的介入医疗器械，无论是投入市场的LACbes左心耳封堵器，还是正处于不同临床阶段的二尖瓣修复系统及脉冲电场消融系统等，都应用了赶超国际一流水平的新材料、新工艺。我们相信，新材料、新工艺的科技含量就是未来市场的制胜法宝。

企业“变字当头，以变求新”的最大障碍，往往不在于外部因素，而在于内部因素，最大的“敌人”就是企业团队的认知“天花板”。只有征服自己头脑中的目光短视、得过且过的心理障碍，创新创业永远在路上，企业才能焕发出“苟日新、日日新、又日新”的精神面貌，拥抱并融入新时代的新发展格局。

中华民族伟大复兴进入关键时期的同时，世界百年未有之大变局也在加速演进，大到国家，小到企业，面临的风

险挑战，一样在明显增多。正如习近平总书记指出：“我们党依靠斗争走到今天，也必然要依靠斗争赢得未来。开启全面建设社会主义现代化国家新征程，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，面临的风险和考验一点也不会比过去少。”

沧海横流，方显英雄本色。这就是使命感，使命是“必须要做的事情”，是“躲不开”也“绕不过”的。“欲知肺腑同生死，何用安危问去留”“苟利国家生死以，岂因祸福避趋之”，前人这些铿锵有力的诗句所表露的崇高使命感，一直鼓舞着炎黄子孙的后来者。在进行具有许多新的历史特点的伟大斗争时，中国企业家也要像史上的先贤们一样，无论遇到什么样的困难，都不信邪、不怕鬼，有风骨，有胆魄，敢于亮剑，有敢打的决心和必胜的信心。

当今世界的政治经济格局正在深刻调整，潮起潮落间，国际上的单边主义、保护主义、贸易霸凌主义，正未有穷期。在新时代的征途上，中国企业特别是制造业企业是没有“太平日子”可过的。“预则立，不预则废”。对这一点，我们要有清醒的认识和足够的估计。

现在，中国企业仍处于大有可为的战略机遇期、干事创业的发展黄金期、不进则退的转型关键期。我们要勇敢地承担起我们这一代企业家的历史使命，在发展企业经济上，决不打退堂鼓，敢于做开路先锋，自觉把企业的前途与民族的使命捆绑在一起。国家兴、民族兴，企业肯定也“兴”在其中了！

做任何事情，路径的选择总是置顶的。企业的发展，更是依赖路径的正确。发展路径对了，企业发展就一路顺风；发展路径错了，企业发展就步履艰难。

什么样的发展路径是正确的呢？以

我的思路看来，最能催生出先进生产力的路径，就是科技创新之路。唯有科技创新的力量，才能创造新的商业模式，催生消费市场的新需求，推动人类经济社会的进步。

特别是中国制造业在实现碳达峰、碳中和的目标上，面临的挑战是巨大的。2030 年要碳达峰，2060 年要实现碳中和，别看还有 10 到 40 年的时间，其实留给企业转型升级和结构性调整的时间是有限的，我们不能错过宝贵的时间窗口，这才是真正的时代大考。

在工业化时代，企业的生产扩容与碳排放强度的增加，往往是捆绑在一起的。要逆转这个现象，就一定要依靠科技创新。现实中的无数案例已经证明，企业凡是在减排上止步不前的，或者没有大改观的，其根本的原因，就是没有把科技创新放在置顶的位置，没有把高科技成果的转化项目真正落地。因此，企业家的眼光要与国家发展战略同步，惟有超前领跑市场者，才是胜者！

从全国范围来看，工业领域的减排任务很重，因为它是我国碳排的第二大来源。其中，钢铁行业的排放占工业领域的 40% 左右，是工业减排的重中之重。与传统高炉、转炉的长流程炼钢相比，电炉冶炼可以显著降低碳排放。但是，目前我国电炉冶炼量仅占 10% 左右，国家计划在 2025 年把这一比例提升至 15%，力争达到 20%。这个过程中，有一项新产品、新技术值得全面推广，那就是高温超导电缆系统。

奥盛集团产研院的同事们算过一笔账：以年产量 100 万吨的电炉炼钢厂为例，如果用超导电缆替代传统变电系统，在碳排减少上，每年至少可以减少 1 万吨至 2 万吨的二氧化碳排放，相当于上海一万个家庭年用电量的碳排。宝武集

团使用超导电缆的电炉，已经实现了 3 年多的稳定运营，在全球的电力减排科技中，已具有引领性和超前性，也给我中国钢铁行业的绿色发展指明了一个方向。

超导科技是世界上公认的难度最大的顶级前沿新科技，它不仅符合“十四五”规划所要求的“新能源、新材料、高端装备、绿色环保”的要求，内需的市场前景也十分广阔。目前，世界上第一条超公里级的商业化示范段，已经在上海徐汇区的核心地段开工建设。这里地下管线交叉纵横，像是一张密密麻麻的蜘蛛网。超导电缆穿行其间，虽然只占用传统电缆九分之一的空间，但要在原有的管线密网中穿行，最大落差处竟然有 8 米之高。超导电缆若不是新科技、新材料、新技术、新工艺的结晶，真没本事钻进上海的城市地下“迷宫”。目前，工程所需的超导电缆、超导终端、中间接头、制冷及监控等全套系统，已由奥盛集团旗下的国际超导公司生产完成，近期将实现送电。

从创新科技的标准看，这个项目的线路长度、载流量和应用场景等多项指标，均达到了国际领先标准，是全球最新的损耗低、容量大、体积小、无污染的高温超导输电技术。这项落实上海市政府和国家电网开展科技产业战略合作的重要工程，将系统验证高温超导电缆的技术经济可行性，进一步支撑我国大城市的电网发展，对未来高温超导输电技术的产业化，也具有重要的指标性意义。

时下的中国，正在从完成第一个百年目标的起点上，向第二个百年的奋斗目标挺进。站在历史发展的重要关头，中国企业在迈向未来的征途上，要准确识变、科学应变、主动求变，并用自身的确定性，在“格局、使命、路径”上，给世界一个明确的回答。

守住底线 对隐私安全心存敬畏

■ 文 / 井贤栋



“数字化发展的根本目标是让老百姓受益。”在9月26日2021世界互联网大会的企业家高峰论坛上，在谈到什么是社会需要的数字化时，蚂蚁集团董事长兼CEO井贤栋分享了蚂蚁的思考。

井贤栋表示，让每一个有需要的个体和小微企业实现数字化，才是真正的数字化。开放共享是数字化发展的基础精神。他提出数字化发展的前提是必须保护好数据安全和个人隐私，在发展过程中，蚂蚁会不折不扣的遵照执行国家的法律法规，加强技术共建，在隐私计算等核心技术领域寻求突破。

过去一年多来，中国科技抗疫的实践和成果令世界瞩目。这期间加速培育的数字化活力，已经成为经济可持续增长的新动能，也让我们这些从业者必须思考：什么样的数字化是社会需要的？哪些数字化领域应该是我们重点去完善的？数字化带来的好处显而易见，数字化带来的问题又该如何解决？

受益于时代的发展，蚂蚁集团得以参与到全社会的数字化实践，我想谈谈我理解的社会需要的数字化：

第一，数字化发展的根本目标是让老百姓受益，而不是个别企业的数字化。让每一个有需要的个体和小微企业实现数字化，才是真正的数字化。各地政府的数字化办事让群众少跑腿、电子商务和移动支付让百姓生活更便捷等等，这一切正让人们生活越来越好。

第二，开放共享是数字化发展的基本精神。近期国家对互联网发展提出了一系列政策指引和要求，核心之一

就是要构建开放共享的数字生态，实现要素的流动循环、竞争的良性有序、创新的持续活跃和数字鸿沟的有效弥合。这一决策部署非常及时和重要，也提醒我们这些从业者不要被竞争扰乱，而是回到互联网最初的本质的上来。

第三，绝不能因为数字化牺牲安全和隐私保护。有人认为，数字化时代没有隐私。而我们相信，数字化发展的前提是必须保护好数据安全和个人隐私，这也是全球的共识。国家已经制定了相对健全的法律法规，需要从从业者心存敬畏，不折不扣地遵照执行，同时，也需要加强技术攻坚，在隐私计算等核心技术领域寻求突破。

国家十四五规划明确提出“加快数字化发展，建设数字中国”，而发展数字经济，推动高质量发展，关键是充分调动企业数字化转型的内生动力，尤其是充分释放中小企业、中小机构的活力。我们认为，有四个方面极其关键，其一是服务业小微商家的数字



人物档案

井贤栋，2016年9月起担任阿里巴巴集团董事。2018年4月起担任蚂蚁集团董事长。此前，井贤栋于2004年至2006年期间担任广州百事可乐饮料有限公司首席财务官。取得明尼苏达大学卡尔森管理学院的工商管理硕士学位和上海交通大学的经济学学士学位。

化经营。

中国有几千万的小微商家，但真正迈上数字化经营的小微商家，还只是很少的一部分。疫情期间，我们发现，凡是具备一定数字化经营能力的小微商家，往往受冲击较小，也比较能快速地走上复苏的轨道。

移动支付只是部分解决了小微商家经营便利性的问题，但相对于数字经济的未来而言，小微商家的需求还远未满足。目前包括蚂蚁集团在内的很多从业者正探索IoT（物联网）、小程序和商业SaaS等综合方案，力争帮助每一个小商家实现数字化经营、营销和管理，从而帮助他们降本、提效、增收。

其二是中小金融机构的数字化升级。相对于大型金融机构在数字化上的投入，中小金融机构则面临着资源和技术等方面的巨大挑战。帮助中小金融机构升级，对于构建更安全，更高效，更健康的金融生态分外重要。从目前了解的情况来看，中小金融机构

急需提升风险管理水平和数字化经营等科技能力，蚂蚁集团正积极参与这个领域的技术升级过程，并跟更多同行一起，做好技术服务商的角色。

其三是产业链的数字化协作和价值创造。数字化越往纵深发展，通过产业协作创造全新的价值就越关键。如果说单个产业的数字化是建楼，产业协作的数字化就是修高速公路——今天的数字化发展已经到了“高速公路”的阶段，区块链技术则为产业协作提供了信任的基础。过去几年，区块链在版权保护、农产品溯源以及供应链金融等领域进行了一些探索；未来，云计算、区块链、物联网和人工智能等技术，会为产业互联网探索更高效更可信的技术解决方案，促进更多产业协作和价值创造。

还有就是全球跨境服务的数字化。过去两年，传统外贸行业加速向线上转型，大量创业者、小微企业借助数字技术的力量积极经营海外市场，成

为“微型跨国企业”。这些跨境贸易的新主角，一方面为国家“双循环”注入了新动能，另一方面，他们的订单呈现小额、碎片化特征，也带来了一系列新的挑战。蚂蚁集团与众多同行一起，通过海内外创新布局，探索了一套服务小微企业跨境收付款和数字营销的解决方案，但这个领域空间仍非常巨大。

这些重点领域的数字化，对于激活千万中小商家和中小机构的创新活力，焕发经济增长的新动能，是正向有益的，但同时也是一条漫长的道路，需要耐住性子，需要不计得失，更需要守住底线的前提下做好创新与突破！

数字化的发展的过程中也同时提醒我们，必须要解决好数字包容性。今年开始，蚂蚁在全国30多个城市开展了3000多场“蓝马甲”公益行动，深入社区去帮助老年人做好数字化的辅导和服务，他们很欢迎，我们还是觉得很惭愧，类似的工作应该早点做、持续做。明年我们会继续深入更多城市，这是我们需要担当的社会责任和义务。

今年，国家提出了以高质量发展推动共同富裕的战略规划，数字化恰恰是实现共同富裕的重要方式之一。我们今天相聚乌镇，更是多了一份历史责任感和时不我待的迫切感。除了不断攻克数字化核心技术的难题，我们这些从业者需要以更加开放共享的姿态，共同携手参与中国数字化建设的进程，为推进普惠、包容和可持续发展贡献一份力量！



一根胶管闯天下

■ 文 / 刘成



液压制动软管总成产品

如今，家家户户离不开汽车，而汽车制动系统离不开一根小小的胶管——汽车制动软管（俗称刹车管），它是车辆制动力传递通道的重要组成部分，直接关系到行车安全。

在青岛西海岸新区王台街道，有这样一家专注于研发和生产车用胶管及其总成产品的“小巨人”企业，其龙头产品——液压制动软管的销量全国第一，为通用、福特、比亚迪等知名主机厂配套。这家“小巨人”企业就是青岛三祥科技股份有限公司。

“乍一听这个名字，感觉和汽车配件不沾边，但恰恰‘科技’二字是我们企业一步步迈向‘小巨人’的关键。”青

岛三祥科技股份有限公司董事长魏增祥告诉记者，今年上半年企业销售收入创出了历史新高。

靠创新赢得市场

走进三祥科技生产车间，扣压、卡检、100%气密性检测等各道工位一派忙碌景象，一箱箱新鲜出炉的总成产品码放整齐。“在国际市场，我们的产品远销北美、欧洲、东南亚，在北美汽车售后用液压制动软管市场份额占主导地位。”公司副总经理李锴自豪地说。

迈向国际市场的道路并非一蹴而就。2003年，魏增祥回乡创办三祥科技，主攻车用胶管这一领域。那时的产品技术受限，主要以国内市场为主，虽

然达到了美国交通部规定的安全标准（DOT），但也只能用于售后市场。

“汽车的质量管理标准仅次于航空，尤其是液压制动软管属于3C认证产品，对质量的要求非常高。像通用、福特这种大牌主机厂，他们自身的标准要远高于美国DOT标准，只有达到他们的标准才能为其供货。”李锴坦言。

如何撬开国际市场大门，成为摆在公司面前的第一关。2005年，公司创立伊始，魏增祥便组建成立工程研究中心，增强自主创新能力。经过3年多的研发，液压制动软管在一定温度、湿度、循环压力条件下，动态寿命突破100万次，通过了综合耐久试验，于2008年

达到通用汽车标准GMW，陆续开始供应通用车型。2015年并购美国Harco公司，成为通用制动管总成的全球供应商。2018年又达到福特汽车标准。

达到标准不是一劳永逸，每款新车型的诞生都会对制动系统提出更高要求。

2019年，福特汽车计划在北美开发一款皮卡车，车辆本身就很重，还要经常用来拉房车、游艇，这就会导致制动系统压力过高，产生的热量会使橡胶管路加速老化。

“为了解决这一难题，我们联合美国公司研发团队，与福特车辆设计师通力合作，对车辆空间结构进行整合，量身定制了大面积接触风力的散热装置，通过风冷进行降温。”李锴介绍，这种技术方案已经应用于国内外多个车型中。

经过一代代的创新升级，三祥科技开发了液压制动软管、汽车空调管、动力转向软管、变速箱油冷器软管及其总成等多项具有自主知识产权的新产品。其中，液压制动软管经行业协会鉴定，达到国内领先水平。

突破“卡脖子”技术

在全球能源危机和环境污染的双重压力下，发展新能源汽车已成共识。数据显示，今年1月至7月，我国新能源汽车销量达147.8万辆，同比增长2倍，是世界第一大新能源车市场。

都说隔行如隔山，在李锴看来，同行同样也隔山。由于新能源车比燃油车提速快、体重大，对制动的要求更灵敏，导致原有产品无法直接使用。想要进军这一全新市场，亟须破解两大难题：一是降低橡胶软管的膨胀量，确保更精确地传递制动压力；二是在新能源车“轻量化”趋势下，把本就轻的产品做到更轻。

“这就需要推翻原有产品的结构、材料、工艺，相当于从头开始，难度可想而知。”李锴认为，这种探索不仅仅是为了一件新产品，更重要的是通过不断的技术创新来推动整个行业发展。

抓住机遇，就是抓住未来。早在2018年，三祥科技就携手比亚迪，启动“超低膨胀量+轻量化结构”的研究项目，主攻新能源汽车液压制动软管的技术开发。

燃油车用液压制动软管的壁厚为3.5毫米，新能源车用的“轻量化”产品壁厚为2.9毫米，压缩0.6毫米是三祥科技的研发人员反复摸索而取得的最优方案。别小看这0.6毫米，一根看似普通的橡胶软管有着5层紧密结构，这就意味着每一层都要减小厚度，而这些调整还必须在降低膨胀量和不影响产品性能指标的前提下进行。

“这其中难度最大的就是纱线的选择、与纱线特性相匹配的胶料配方开发以及纱线编织工艺的确定。”李锴介绍，研发团队先后选择了数十种纱线，设计了近百种胶料配方，经过一年的试验调整，锁定了纱线、配方以及生产工艺参数，最终新产品膨胀量下降了20%、重量下降了26%。

目前，新能源车用液压制动软管已投入量产，向比亚迪、蔚来等主机厂批量供货，一举打破依赖国外进口的历史。

走可持续发展之路

发展新能源汽车不仅需要能源的清洁环保，对车体材料的环保利用同样有着严格要求。

“当前原材料价格上涨对企业的影响不容忽视，探索环保新材料成为企业可持续发展的必由之路。”李锴介绍，技术团队已开始研发可再生的TPV材质，用于新能源汽车发动机的冷却水管

和空调用管。

不破不立，三祥科技决定再一次推翻原有生产方案。与华东理工大学、青岛科技大学深度合作，经过实验室的反复测试，新材料样品前不久完成试产，待各项性能指标合格后即可进入量产阶段。“环保再生材料的研发目前都处于摸索阶段，我们有信心做出一款引领性产品，让中国在车用胶管领域从跟跑变成领跑。”李锴说。

自主创新一直是三祥科技的灵魂。目前，公司已拥有省级企业技术中心、市级工业设计中心、市级工程技术研究中心、市级工程研究中心，并获得CNAS实验室认可证书，有着完备的研发团队，通过项目研发获得有效知识产权百余项，为技术研发与保护提供了坚实的基础。

人才是企业的第一资源。三祥科技并购的Harco公司是一家成立80多年的车用胶管企业，技术领先、经验丰富。当前，双方组建了项目团队，针对美国福特的新车型，围绕关键过程特性和关键产品特性探讨技术方案。李锴认为，通过这种方式可以快速培养和建立一支高素质科研队伍，形成完善的自主知识产权技术体系，提升我国车用胶管产业的整体水平和竞争实力。

在雄厚的研发能力支撑下，三祥科技新投资建设了汽车管路系统制造项目，新项目将融合自动化与信息化，推动三祥科技向可视化、智能化的智慧工厂发展。

“目前主体厂房已经完工，并搭建好了一条生产线，把过去分段式生产改造成连续式生产，可使生产效率提升数倍。未来，这里将成为世界最大的车用胶管智能化生产基地。”站在庞大的新厂房前，李锴满怀信心地说。

烘焙行业“国潮”涌起

文 / 杨继云 刘博



墨茉点心局产品包装设计融入了年轻人喜爱的国潮元素

新中式点心品牌“墨茉点心局”近期已完成新一轮数亿元融资，由美团龙珠独家投资。至此，墨茉点心局在短短一年内已完成五轮融资，投资方阵容盛大。

创立于2019年，墨茉点心局品牌定位为国风特色新中式点心。自去年8月，墨茉点心局在长沙潮流商圈国金街开出第一家店，至今已经在长沙开了27家店。

墨茉点心局创始人王瑜霄，曾就职于湖南卫视天娱传媒，担任过零售品牌“木九十”的湖南、湖北总代理，同时还是时尚帽子品牌FUO和新锐茶饮品牌ARTEASG的创始人。正是此前丰富的履历，让王瑜霄对年轻人的消费需求有极强的洞察力。在她的操刀下，主打国潮风的墨茉点心局自诞生之初就一炮走红。

今年夏天，比天气还热的恐怕就是中式烘焙赛道了，一笔笔融资接踵而来。几乎所有人都感到好奇：这个在中国具有悠久历史的行业，为何迎来爆发？究其原因，离不开Z世代带来的国潮。在投资人看来，这一届年轻人文化自信高涨，当他们渐渐成为消费的主力军，自然会诞生一大批国货品牌。正如眼下，这一幕正在中式烘焙赛道上演。



墨茉点心局品牌LOGO的灵感来源于古代门口的石狮子

“当我第一次走进墨茉店里的时候，瞬间感受到的那种点心香味、国风环境与人潮汹涌带来的冲击，让我立刻想起了几年前第一次在深圳看到喜茶门店时的感觉。”此前，美团龙珠曾4亿独家投资喜茶B轮融资。美团龙珠创始合伙人朱拥华告诉记者，2021年春节后，他到长沙考察项目，直观感受到了墨茉团队洞察年轻人审美的高度。

在他看来，墨茉的国风品牌加产品创新，准确地击中了长沙年轻人的心，让他立刻意识到了这个品牌未来的巨大潜力。

此后，美团龙珠团队开始了与王瑜

霄的持续交流。据悉，仅仅过去半年已经有数十家投资机构试图接触墨茉团队。最终，美团龙珠拿下了这一轮融资的独家份额。

美团龙珠方面表示，墨茉作为中式点心的传承者与创新者，近年来对点心行业进行了国风调性的品牌升级，让一个古老而隽永的行业在新时代焕发了青春的新生活力，面向了更广阔的年轻消费人群，同时保留了传统特色与民族记忆，这些都是非常难能可贵的。更重要的是，创始人王瑜霄有着非常深刻的行业认知与清晰的战略远见，在一年多的时间内不仅带领墨茉推动了中式点心行业的发展，自己也经历了飞速的成长。

在长沙见第一面，清流资本合伙人刘博就对王瑜霄记忆犹深，她曾回忆：“瑜霄风风火火地从门店后门走过来了，



说话语速特别快，从后厨张罗着给我们带了几包卖得非常好的产品，边寒暄就边上楼了。”两人聊得很晚，越聊越兴奋，最终一拍即合，迅速敲定了今年4月的一笔投资。

跨界创业

身为墨茉掌舵人，王瑜霄是一位土生土长的长沙女生。翻看她的履历会发现，这位长沙女生此前并无任何烘焙行业经验，创立墨茉点心局算是一次实打实的跨界创业。2019年，王瑜霄正式创立墨茉点心局，品牌定位为国风特色新中式点心。尽管没有烘焙点心行业的工作经验，但此前所积累的丰富履历，为王瑜霄此次创业奠定了基础。

2020年8月1日，墨茉点心局首店在长沙国金街开业。对于年轻人的消费需求，王瑜霄有着特别强的洞察能力，熟知长沙本地的零售资源和人脉圈层，因此她能快速帮品牌拿到优质点位。最为人津津乐道的便是早期推动墨茉点心局与茶颜悦色等知名品牌的联名合作。目前，墨茉已经开店27家，且店铺均分布在长沙年轻人聚集的流量商圈，其中长沙的核心商圈五一广场密集布局近十家。

作为一个新兴品牌，墨茉点心局凭什么“杀出重围”？梳理下来，首先离不



得天独厚的地理位置。长沙作为“网红城市”的顶流，这里先后诞生了茶颜悦色和超级文和友两大品牌，被外界称之为新品牌的“孵化器”。

另外，在王瑜霄手里，墨茉点心局实现了对传统点心品牌的升级。墨茉点心局在制作上继承了中国传统点心工艺的匠心手作美学，坚持手工现烤、低糖低油；结合了西式点心的特点，提供丰富的口味和颜值，并根据当下年轻人的喜好迭代产品，每月上新。其中很多热销单品都融合了中西特点，如鲜乳咖啡麻薯、彩虹蛋爆浆麻薯、超级芝士脆等。

在门店上，墨茉点心局也由传统档口升级为高颜值门店，采用前店后厂的运营模式，并加入国潮元素，以红蓝两色作为门店主色，并加上大量霓虹灯装饰，LOGO的灵感则来自于古代门口的石狮子，由此也迎合了年轻人的消费心理。

王瑜霄表示，公司接下来发展重点是进一步做好产品研发、门店拓展，人才引进，提升员工幸福感，加强品牌建设及用户运营。希望未来墨茉点心局能够成为中国新中式点心的一张重要名片，将“中华点心、墨茉传承”传递给世界。

“国潮”席卷

墨茉点心局的爆红并非个例。今年以来，中式烘焙赛道的融资甚为壮观，令人咋舌。这一个在中国历史悠久的行业，为何迎来爆发？

对此，很多投资人都提到了一个词——国潮。正如很多去过墨茉点心局门店的人，都会对其风格中的“国潮”元素印象深刻。这种中国风品牌眼下最吸引年轻人。同处长沙的烘焙品牌虎头局也是如此，字体设计复古，浓浓的国潮味。

中国有着悠久的烘焙和点心制作历史，关于点心，每个人心中都有着温情的回忆，这是一个有待升级但不需要教育的全人群市场。这些品牌将中式点心的食材与部分西式烘焙方式进行融合，打破消费者对传统中式点心口味的认知，跳出中式糕点的刻板印象，某种程度上也是引领中国年轻人发扬饮食自信、复兴传统文化。

据悉，墨茉今年首次将非遗文化“皮影戏”运用到品牌体验、产品包装中，未来还将每年设定一个主题、落地一家文化体验店，做中国传统民艺文化的传承弘扬。

此外，墨茉点心局也在努力用心地帮助一些残障人士实现就业。目前墨茉

点心局开设了2家墨茉无声店，在此工作的员工90%都是听障朋友。而这一切的初心源于最开始一位积极进取的有听障的伙伴加入墨茉点心局。未来，墨茉无声店后续的开店计划还在持续发展中。

此外，中式烘焙的优势在于生命周期长，老字号老味道都是时间沉淀下来的经典记忆，行业里的老品牌产品多年未升级但体量依然不小。报告显示，目前中国烘焙业有48万家门店，近三年增长几乎停滞，其中西式烘焙43万家，中式点心5万家，占比11%，但年增速高达20%，未来中式点心在门店数量层面大概率将不断侵蚀西式份额。

中式烘焙只是国潮兴起的一缕缩影。回顾近年新消费品牌的崛起之路，“国潮”均是一个核心关键词。一批年轻品牌乘着国潮之风快速兴起，不仅仅是美妆、汉服、茶饮甚至各地方小吃都与国潮不无关系。

这个趋势并非偶然，背后有着经济学的支撑：一方面是，随着GDP总量增长，我国人均GDP已连续两年超1万美元，中国居民的财富总量和可支配收入水平持续增长，消费能力和消费水平也逐年上升；另一方面，每一代人都有属于自己的集体回忆，新兴群体成为传统文化复兴的支柱。

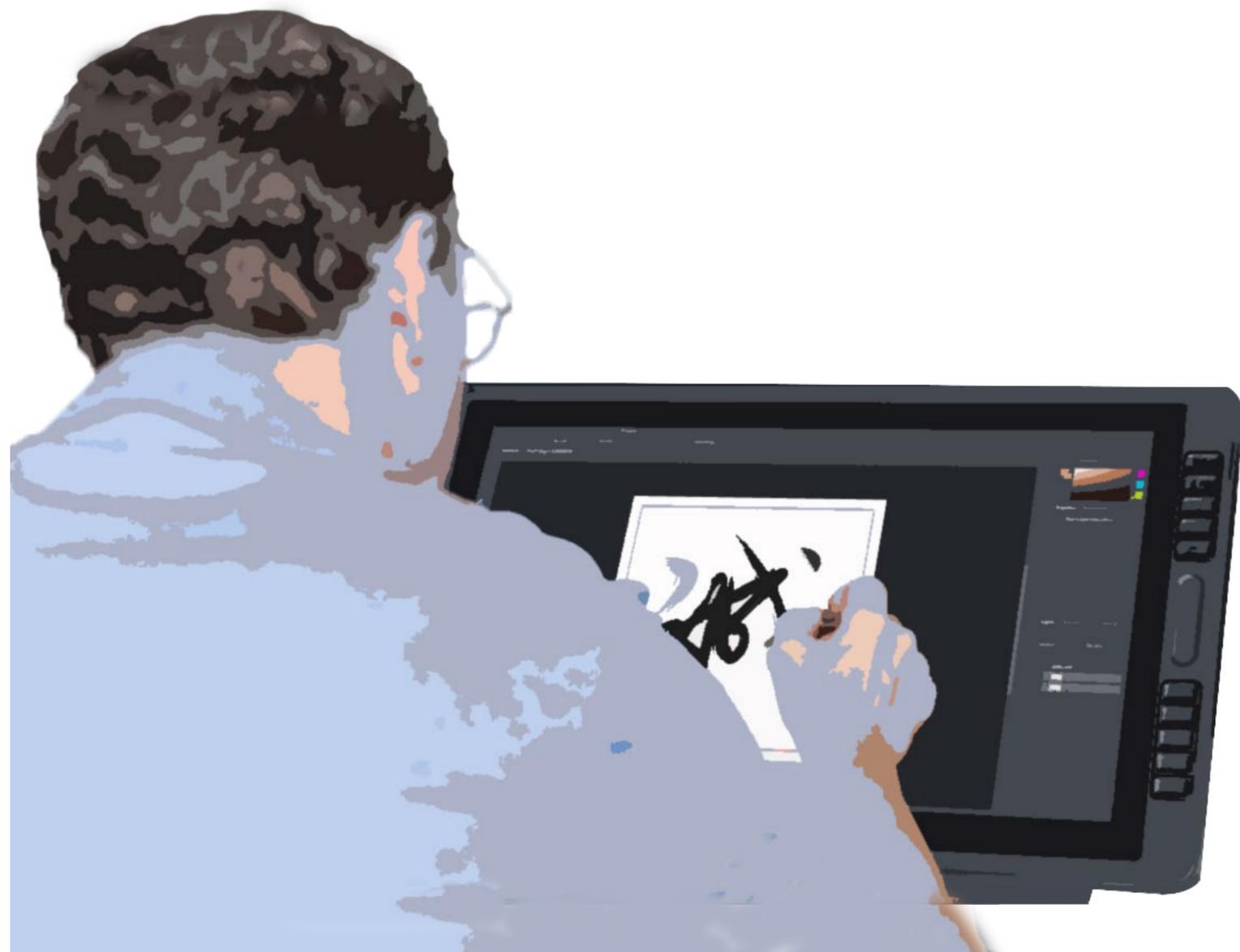
说到底，背后都离不开Z世代的崛起。富有个性的年轻一代，开始成为消费主力军。而在他们的成长过程中，2008年奥运，建国60和70周年、移动互联网普及、垂直内容和圈层的崛起、搜索开始转向推荐、民族团结和文化自信高涨等历史阶段，塑造了他们共同的思维方式和行为特征，自然也造就了不一样的消费内容。更爱国货的他们，正撑起了一个个令人意想不到的新消费品牌。

“用户凭什么要买你的产品？”这是深圳市绘王动漫科技有限公司董事长徐鹤峰每天都会自问的问题。

在徐鹤峰看来，“适销对路”是评判创新产品最重要的标准之一。“抓住目标用户的需求，做出最好的产品和服务来满足他们的这些需求，是我们生存下去的基础。我们必须每天保持清醒的认知，脚要踩在地面上。”

带着企业干出一番动静来

■ 文 / 杨阳腾



认准了就走下去

徐鹤峰已在深圳工作多年。1998年，恰逢深圳华强北电子产业蓬勃发展，徐鹤峰在此从事手机零配件的生产和销售。“从手机镜片、电阻屏到电容屏……我经历了从功能机到智能手机的迭代。这期间我看到了科技带来的巨大变化，开始思考如何激发和维系企业的生命力。如果做纯制造业而没有自己的核心技术，企业能走多远呢？”徐鹤峰回忆说，一次偶然机会，他了解了到数位板这类产品。它有一定技术门槛，且当时这个行业在国内相对比较空白。

选定赛道后，徐鹤峰便着手组建团队创业。创业需要钱，资金从哪里来？2010年，他毅然将深圳唯一的房产变卖，筹集了近100万元资金，并于2011年注册成立绘王公司。徐鹤峰说：“有了钱，才有底气做事。”

然而，破釜沉舟的决心并未换来事业的一帆风顺。徐鹤峰面临着严峻的考验：国内市场尚未打开，国外市场开拓困难重重，销量一直起不来。是继续坚守，还是放弃？

“当时内心很挣扎。最初一个月销量才几百台，别人都不看好。”徐鹤峰回忆起那段日子，心里五味杂陈，有赌一把的感觉。但反过来想，数字化是未来发展的趋势，数位板行业也必将随之发展。徐鹤峰一边继续坚守创业理想，一边通过做其他产品贸易维系工作与生活。但对于企业发展，徐鹤峰一直有着清醒的认知：“产品开发应当永远以用户需求为导向。”

“品牌对企业的发展很重要。”徐鹤峰说，虽然当时对品牌的概念理解并不深刻，但在创业的第一年，他就注册了绘王商标。为了树立产品的市场辨识度，在初期代加工生产时，他不惜以降价的

人物档案

徐鹤峰，深圳市绘王动漫科技有限公司董事长。自2011年创办绘王以来，徐鹤峰带领他的团队，始终坚持以科技创新为企业发展主战略，以产品品质为企业发展根基，致力于让原笔迹数智化走进千家万户。

方式与客户协商，在产品上贴上绘王的商标，以此逐步实现由OEM（原始设备制造商）向ODM（原始设计制造商）的转型。市场的认可让绘王的销售额在此后两年间实现几何倍数增长。

以人才为先

不论是身着中黑色T恤、浅色休闲裤、运动休闲鞋呈现出温文尔雅的气质，还是谈话中爽朗的笑声，都展现出徐鹤峰极强的亲和力。这种亲和力体现在他“以人为本”的公司管理理念中。回想过去10年，在徐鹤峰看来，绘王的每一次战略转变都以人才为先，“人才是企业最根本的核心竞争力。人才在哪里，公司就在哪里”。

2013年，徐鹤峰瞄准海外市场，正式谋划由B to B（企业对企业）转战B to C（企业对消费者），亚马逊成为首选平台。“做电子商务的大部分是年轻人，他们不喜欢去偏远的工厂上班。”徐鹤峰坦言，为了顺利推进亚马逊项目，他租用民房办公，只为电商团队能在交通更为便利的区域安心工作生活。“这一次，相当于二次创业。我带着5个人的团队在民房办公了半年后，才搬去写字楼。”不仅如此，由于业务发展需要，徐鹤峰跑遍了全国，在武汉、广州等地设立分公司。



随后，徐鹤峰一边大力拓展市场，一边寻求产品技术的突破。“当时，数位板的驱动软件无法适配苹果系统。这对我们来说，是一块巨大的市场渠道缺失。”徐鹤峰说。

怎么弥补这个缺失？徐鹤峰并没有直接回答，而是讲了一个细节：“公司内没人懂苹果系统。后来经朋友介绍，我找到了一位做苹果系统软件开发的工程师。在接触时发现他有一个习惯，电话永远静音，打电话十次有九次没人接。所以，只要我打通他的电话，不论他在哪里，哪怕是在上海，我都告诉他我们正好在附近并立马带人飞过去找他，为的就是向他取经。能学一点是一点。”

坚持付出就会有回报。在徐鹤峰的不懈努力下，绘王在2013年底研发出数位板苹果系统驱动软件的雏形，并于2014年底推出第一个正式使用版。此后数年间，经过持续的系统升级与迭代，绘王已打造出软硬件结合、兼具数字内容输出的产品矩阵，旗下拥有4个自主品牌，两大研发中心。

稳定压倒一切

在徐鹤峰办公室茶台后面，有一幅书法作品，上书“自律”二字。这种“自律”在他对公司产品质量把控中可见一斑。

“稳定压倒一切”是徐鹤峰长期在公司内部强调的发展原则。“稳定是指品质稳定、货源稳定、交期稳定等。产品如人品。在别人眼中品质是标准，而在我们眼中，品质是信仰。”他说。

“没有好面粉，永远做不出好面条。”徐鹤峰认为，如要保障品质，必须从上游供应链开始，制定严格的生产制造标准体系。“曾经有显示面板厂商提出，能否将生产标准降低一点，我坚定地拒绝了。有别于电视机或者平板电脑的使用距离，用户在创作时，眼睛甚至会‘贴在’面板上。在这种无限靠近的视距下，任何产品瑕疵都无处遁形。如果没有原则的让步，产品不会做成功。”徐鹤峰对于品质有着倔强的坚持。

不懈的努力终究会迎来丰厚的回报。徐鹤峰说，绘王成立以来，不断探索数智化应用的新场景，融合科技、艺术与生活，绘王的产品已从数位板、数位屏拓展至数字手写一体电脑、蓝牙手写板、签名屏、智能会议平板等多个品类。

“作为消费类产品，我们必须持续推进技术创新，不断对产品进行升级迭代，才能抓稳市场。小步快跑，快速迭代，用最低的成本快速试错，盯紧用户需求，通过不断的微创新推动产品快速更新换代。”徐鹤峰在谈话中透着满满的自信。

与产业链共进退

“每次危机背后，一定是危与机并存的。你很难在平地走路时超越别人，反倒是大家都在爬坡时才是拉开距离的时候。”徐鹤峰说。

在拓展海外市场的初期，绘王不可避免地遭遇了专利壁垒。“大约在2014年前后，我们突然收到了一封来自美国的律师函，称我们的产品外观和技术涉嫌抄袭。”徐鹤峰回忆说，一般遇到这

种情况，很多初创公司都会选择避开正面交锋，立马下架相关产品，稍有不慎或将面临数千万美元的代价。

下一步怎么走？面对控诉，徐鹤峰并不担心，“我们的产品在量产前期就已经取得相关知识产权证书了，海外市场的开拓势在必行，绝不能因此屈服。我们聘请了一位美籍华裔律师代为回复对方律师函，这件事最终顺利解决。”徐鹤峰感慨地说，现在回想起来，这是对方的一次威胁与试探。扛住了这一次，我们的海外市场也就得以顺利推进。

2020年，绘王的业务受到新冠肺炎疫情影响。“这时候，我首先要保证供应链稳定住。因为拼到最后，不光是一家企业在战斗，而是整个产业链共进退。”徐鹤峰说，一方面，我们必须保证自身信誉，绝不可拖欠款项；另一方面，我们以增加采购订单的方式，让供应商多生产、多赚钱，以保障他们的生产需求，大家共渡难关。

对于未来发展，徐鹤峰有自己的想法。“一个产品不可能卖50年。近几年，公司除技术部外，还组建了新技术部与科研室，着力在前沿科技领域展开探索。”为进一步推进科研成果转化，2020年，绘王携手南方科技大学成立了校企科研型联合实验室，合作共建实体性科研平台。

“目前，公司已逐步从硬件开发过渡到‘硬件+软件+平台’的全面发展，更好地实现了从二维到三维、从静态到动态的内容升级。目前，公司已处于行业领先地位。未来，我们将通过不断拓展产业边界，探索企业未来发展的更多可能性。”性格倔强的徐鹤峰坦言，唯有奋斗才能走向卓越。自己有一腔激情，“要带着企业干出一番动静来”。

吹尽狂沙始到金

回顾绘王的发展历程，如果说徐鹤峰初期的赛道选择存在偶然性，那么此后十年的稳步发展则是必然结果。创业的道路总是充满波折和坎坷。唯有坚定的信念、坚韧不拔的意志、勇于自我突破的胆识，方能在一次次难关面前，不放弃、不气馁，昂首挺进。从人才队伍的筹建、技术攻关与创新、市场渠道的全面拓展，乃至企业发展战略的调整，徐鹤峰凭借着敢闯敢试、敢为人先、敢于承担风险的精神，以咬定青山不放松的拼劲，带领绘王从规模数量型向质量效益型持续转型升级，不断向产业链和价值链的高端攀登。

从这一过程亦可看出，徐鹤峰始终对企业发展保有清醒的认知，牢牢地抓住产品是企业发展的核心。为此，徐鹤峰一方面通过建立严格的供应链生产制造标准体系，筑牢产品质量保障基石；另一方面从技术创新与市场渠道拓展双向发力，打造具有行业竞争力的产品矩阵，形成能应对市场变化的多元渠道销售网络，为企业长期稳定发展积蓄了后劲。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。正是得益于这种清醒的认知，让徐鹤峰在一次次危机来临时，能够拥有勇往直前的底气，并能在其中敏锐捕捉到未来发展的机遇。多年来，徐鹤峰带领团队推出一项项行业前沿技术，研发出一款款行业首创产品。凭借过硬的技术水平及优秀的产品品质，绘王也从曾经的默默无闻成长为行业“小巨人”。

在徐鹤峰的故事里，没有耀眼的光环，没有“博眼球”的噱头，只有脚踏实地的耕耘，用执着与理想演绎出不平凡的人生。

温州商人胡成中的坚守

文 / 杨漾



伴随中国电力工业跨越式发展，国资、民资、外资企业曾在高速增长的低压电器市场三分天下，脱胎于家庭小作坊的民营企业既要承受来自大企业的市场倾轧，又得防范外资涌入对市场的蚕食和兼并吞噬。鏖战之中，一批从仿制起步的民企通过重塑质量体系、创新研发和营销策略实现快速扩张，在“腹背受敌”的竞争格局下一步步积累市场话语权。

浙南小镇温州柳市，是最具传奇色彩的代表。1977年，因贫辍学“子承父业”当了两年裁缝的胡成中加入温州十万供销大军，向全国推销低压电器产品。积累几年后，胡成中找到当了三年修鞋匠的小学同窗南存辉，合伙创办乐清县求精开关厂。简陋的厂房和朦胧的憧憬中，他们绝对想不到，自己的创富之举将借电气化和市场经济浪潮冲出柳市，走向全国和全球。

现如今，从求精开关厂发展而来，胡成中掌舵之下的德力西集团是中国最大低压电器企业之一，员工人数超过2万，在国内拥有五大生产基地，销售网络、技术支持体系覆盖全球60多个国家和地区。自2002年中企联创设“中国企业500强”榜单以来，德力西连年榜上有名。在电气主业基础上，德力西还将业务触角延伸至军工电子、智能弹药、半导体、锂电池精密裁切模具及结构件、污水处理等领域。

从小裁缝到供销大军

如今柳市镇“中国低压电器之都”



人物档案

胡成中，1961年出生，浙江乐清人，高级经济师，博士。曾任德力西集团股份有限公司总裁。第十三届全国人大代表，十届、十一届全国政协委员，全国工商联常委，中国企业联合会、企业家协会副会长，中国工业经济联合会副会长，浙江省工商联副主席。

的招牌和地位，是靠打假“打”出来的。

1975年，14岁的胡成中被父亲告知，家里已经无力供养他继续上学，并为他做出了一个选择：跟着父亲学裁缝。此后两年时间里，胡成中每天天不亮就起床，挑着沉重的裁缝机去别人家里干活。

也就是在这个时候，柳市民营低压电器产业开始起步。在计划经济大背景下，电器产品只能在各地的电器经销物资公司或机电公司购买。1977年前后，作为打开产品销路的大胆尝试，柳市历史上第一家低压电器门市部开张，每天客人络绎不绝，由此点燃了

柳市人脱离土地束缚、到市场上谋求更大财富的冲动。十一届三中全会后，门市部和家庭作坊相结合的“前店后厂”在当地逐渐增多，柳市低压电器开始走向大江南北。

当时，低压电器属于紧缺物资。做裁缝一天的工钱是2块5毛钱，跑供销半个月一趟下来能赚几百块钱，巨大的差距令胡成中按捺不住不安分的内心，在说服父亲后，口袋里揣着母亲和姐姐凑的有限的“起步资金”，毅然加入供销大军，开始独自闯荡。

据历史资料记载，在改革开放初期，数以万计的柳市人背着一袋又一袋电器配件，挤长途车、睡地板、吃干粮，走南闯北赴全国各地的厂矿用电企业推销低压电器产品。当时，人们用千山万水、千辛万苦、千方百计、千丝万缕的“四千万”精神来形容当地人闯荡市场的情形。柳市人这种四处寻找产品信息和销路时萌发的市场经济意识，正是“温州模式”的缩影和起源。

捕捉到市场商机的还有胡成中的小学同学南存辉。家庭条件艰苦的南存辉在辍学后摆起了修鞋摊，他发觉满大街的供销员和前店后厂，曾经的农民经常来修鞋，包也经常破，于是寻思着开始搞起了电器行当。

到了1984年，两人一个积累了供销经验，一个有摆柜台开店经验，都有了原始资金积累。胡成中找到南存辉，合计投资5万元一起办厂。这家乐清县求精开关厂，正是如今国内两大低压电器龙头德力西和正泰的前身。

“柳市从产销低压电器产品的零部

件、易损件起步，没有图纸，更没有正规的生产。逐渐能够生产整机后，很多是假冒伪劣。”胡成中回忆，早期，柳州市低压电器产业起步于草根，经历了一段低小散、假冒伪劣的发展过程，名声并不好。为此，胡成中三赴上海，从上海人民电器厂“挖”来退休工程师王中江。根据王中江的提议，求精开关厂通过借款办起了当时国内第一个民营企业热继电器检测室，并拿到温州首批由当时机械工业部颁发的工业品生产许可证。

强烈的质量意识对于企业后续发展至关重要。1990年，七部委牵头在柳州市蹲点打假，打击堵截“假、冒、骗”，全镇1267家低压电器门市部曾遭到全部关闭，1544家家庭生产工业户全部歇业，359个旧货电器经营执照全被吊销。但对于四家拥有许可证的企业，工作组予以疏导扶植。“如果没有这四家拿到许可证的企业，整个柳州市低压电器就被打没了，如今的中国电器之都可能也就不复存在。”

回过头看，胡成中认为在当时质量危机下对柳州市产品进行严厉打假是必要的，它拨开迷雾，让柳州市企业认识到不重视质量死路一条。求精开关厂在优胜劣汰大潮中迅速发展壮大起来，1990年之后分开发展的德力西和正泰亦是如此。

1992年邓小平南巡谈话后，胡成中创建了温州德力西电器有限公司；同时，他通过对同行小企业进行兼并联合，于1993年成立了浙江德力西电器实业公司，按总厂模式进行管理。

德力西在国内外进行资本重组、产品联合、市场拓展过程中，形成了股份制、非公与国有混合所有制、非公与外国企业合资等经济模式。

中法合资之争：让时间给出答案

在企业经营上，胡成中深谙并笃信“量体裁衣”之道，尽管有些重大抉择不被外界所理解。

2007年，与法国电气巨头施耐德

电气的合资交易将胡成中和德力西推至风口浪尖。彼时，随着改革开放的不断深入和外资优惠政策的实施，大量外资涌入国内。在为中国经济发展注入活力的同时，外资在华的兼并收购行为引发了市场垄断之虞。

德力西与施耐德电气的联姻同样点燃了业界不安的情绪。2006年12月17日，双方签署合资框架协议。按照协议内容，双方以50:50的比例等额出资设立“德力西电气有限公司”，董

事长位置将由中方担任。新公司将继续使用“德力西”品牌。

“这不是合资，这就是并购！”许多人直接质疑胡成中卖厂。柳市镇传出了施耐德电气“要一年亏一亿元，以强大的资金实力淘汰同行出局”的传闻，甚至有“预测”称，“先合资、后亏损、再控制”路数将在德力西上演，德力西品牌也会自然流到外国人手中。

争议愈演愈烈之际，内敛的胡成中选择了沉默，极少直接回应。

“德力西和施耐德谈合资的时候，外界的有些言论比较刺耳，说我‘引狼入室’已经算客气的了，把我比作‘吴三桂’的都有。”今时今日再谈起当时的舆论纷争，胡成中的语气已颇为淡然，“我理解，大部分人的本意还是好的，就是担心德力西这样一个好不容易打造起来的中国品牌，被外资收购以后会被雪藏、逐渐萎缩、消失。在当时的环境下，很多国产品牌在拥抱外资后，确实遭遇了类似的灾难。”

“但说到底，德力西是我的‘孩子’，我创办求精开关厂和儿子胡煜镞出生是同一年，我花在企业上的时间和精力要比陪儿子多得多，我怎么会把德力西送给别人呢？”胡成中坦言，这个话当时没法讲，谈判的细节也不能透露，“你说‘会’我说‘不会’，打嘴仗没意思，就让时间、让事实来证明吧。好在当时浙江省委主要领导眼光远大，很支持这件事情，还专门安排了商务厅领导陪我去北京跑审批，最后才把事情办成。”

事实证明，合资以来，德力西电气的年销售增长了五六倍，双方虽然50对50的股权，但合作一直很愉快，董事会没有拍过桌子，胡成中也从来没用过董事长的一票否决权。“就像我一直说的，没有人会跟发展过不去，双方都看好中国市场，都想把这个企业做好。”

他回忆说，十多年前，西门子、ABB都曾提出全面合资方案。但在德力西深耕的低压电器领域，施耐德电气实力最强，双方各有优势。对于在许

多合资交易中略显尴尬的50:50等比例持股，他倒是不太介意，“看你怎么去理解。一个家庭组合不就是50对50吗？作为企业来说也是一样，大家协商着办。”

在这场联姻中，当时起草的文件一大堆，一个框架协议，几十个附件，叠起来比一个人还高，光盖章四个人就盖了好几天。整个谈判过程，前后进行了100多次。“协议文本那么厚，讲的细节无数，其实好多都是红线，最终谁也不会去触碰它。”

胡成中认为，在创业、兴业等不同阶段，要适时调整策略。企业制度不能一成不变，而要动态发展。这就好比穿衣服，5岁的衣服到了15岁还能穿吗？企业制度也是一样，人长大了、企业规模大了，制度也得与时俱进。

对于13年来合资的收获，他详解道，对德力西来说，通过施耐德电气方面的人才输入，引进了先进的管理理念、研发模式等等有形和无形的资源，迅速形成了一个既有本土战斗力、又有国际运营能力的高效团队。经过这么多年的磨合，德力西电气已经在德力西文化和施耐德电气文化的融合发展下形成了自己的特色。最典型的一个事件，新任的德力西电气总裁楼峰既不是施耐德电气派的，也不是德力西派的，而是社会招聘后在公司内部晋升的。这充分表明了双方对合资公司成熟度的认可及对管理团队的信任。

经过几十年的竞争竞合，目前国内低压电器的行业格局已相当稳定，各方实力相当，谁也难以吃下谁。谈及差距，



德力西智能车间

胡成中说，20年前，国内产品在性能、用材等方面确实有差距，但目前国产低压电器产品的水准与国外品牌已基本持平，自动化程度的提高大幅提升了产品合格率及可靠性，竞争性上已完全不怕与国外品牌较量。

中小制造企业还是要专精特新

身为制造行业大佬的他向来不避讳“制造业难做”这个话题。2011年，金融业和制造业的境遇呈现冰火两重天。全国商业银行净利润同比增逾36%，与之形成鲜明对比的是制造业的艰难状况：原材料价格、劳动力成本上涨，融资困难且成本大幅增加。特别是以民营经济为主的中小制造企业，2011年经营成本比上年增长近30%，利润严重下滑，亏损面日趋扩大。“不少人打趣，制造企业辛辛苦苦，结果都是给银行打工。”时任全国政协委员的胡成中说，制造业是一个国家综合国力的象征，是就业的大水库、改善民生的主渠道。制造企业的环境如果继续恶化，中国经济发展将会失去基本动力。

近些年来，国内很多实业企业家都尝试着摆脱制造业，改行轻资产。社会上甚至一度出现了虚拟经济、实体经济两种声音的辩论，一时间“不看好”“看不起”实体经济。实业不牢，天动地摇。对于长期以来中国制造业面临的融资难融资贵、税负重、一些地方政府的偏见问题等，胡成中在以往的政协提案、人大建议和发言里多次反映。在分析综合国力强大的五个标志时，他始

终将先进制造业摆在第一位，其次是高科技水平，第三是对资源能源的储备和控制。

“从实际情况来看，近年来有明显的好转，虽然老大难的问题多多少少还存在，但从国家导向、社会风气来看，大家对制造业的重要性已经取得了共识。”胡成中注意到，最近有一些分析称，中国的发展正在从金融和消费驱动的“美国模式”向高端制造驱动的“德国模式”转型，“我认为不一定准确，但就做强制造业这一点来讲，国家的决心显然是巨大的。过去像房地产、金融、互联网行业赚钱太容易了，把资本、人才等各种优质资源都吸引过去，一个中小企业辛辛苦苦干一年，赚的钱不如在北上广深买套房的增值部分，这是不正常的。制造业才是强国之基，也是就业和税收的压舱石。”

当前中国制造业面临的最大困难或是隐患是什么？他认为还是国家这两年特别强调的“产业链安全”问题，通俗点说就是“卡脖子”问题。举例来说，去年因为美国挥舞“制裁”大棒，很多企业拼命囤货，中国的芯片进口额猛增到3800亿美元，占进口总额的五分之一，是原油进口的两倍以上。德力西的半导体业务虽已成功实现第三代半导体的量产，但是因为碳化硅材料主要依赖进口，成本也居高不下，同样大小的情况下，碳化硅晶圆要比硅晶圆贵60倍，市场很难打开。

“像这样的问题，不是一家或者几家企业抱团就能解决的。我认为要解决这样的困难，一定要国家引导，企业

发力，各方配合，特别是发挥民营企业机制灵活、身份便利、资源配置效率高等优势，自主创新+引进吸收‘两条腿’走路，加速补短板，为未来几十年的发展扫清障碍。”胡成中认为，中国有着很好的制造业发展基础，有全世界最全的工业门类，有一大批扎根实业的企业家和优秀人才，只要大环境持续向好，具体困难可以一一克服。

2000年左右，德力西开始电气主业以外的探索。但对于多元化，胡成中的态度是相对审慎的。他表示，电气主业始终是德力西不可动摇的战略基石，“目前中国低压电器市场的总盘子不到1000亿，但我并不认为这个规模已经到顶了。碳达峰、碳中和目标下，随着电能终端能源消费中的比重不断提高，相应的市场也会不断壮大。”

他坦言，为了提升德力西整体抵御经济波动的抗风险能力，培育新的增长极，适度的多元化是必要的。“近年来我们做了一些尝试，也走过一些弯路，目前的战略比较清晰，就是围绕电和高端制造的主题，拓展能形成互补优势的产业集群。”

坚守专长、恪守“度”，是胡成中反复强调的。当被问及最焦灼时刻时，他认为是“抵挡诱惑”。房地产、互联网、金融看似是快钱生意，“但万亿千亿级的企业倒了多少？百亿的企业可以很健康，不一定要去贪大。”对于业务扩张，他定下两条准则，一是相对主业的产业跨度不能太大，“还是要专精特新”，二要符合国家战略。

重塑数字化领导力

对话嘉宾：方跃

采访整理：陈白



人物档案

方跃，现任中欧国际工商学院经济学与决策科学教授，经济学和决策科学系系主任。拥有清华大学应用数学学士学位，麻省理工学院斯隆管理学院运筹学硕士及决策科学博士学位。自2005年到2018年长期担任美国一家能源对冲基金的执行董事，并为多家跨国公司、国内企业以及金融机构提供咨询服务。

在“十四五”规划中，数字经济再一次被置于重要位置。“十四五”规划和2035年纲要的第五篇，专门谈到“加快数字化发展，建设数字中国”问题。不止于此，数字化在其他12个篇章中同样也作为关键词，多有体现。

在方跃看来，作为愿景的数字化，落到企业层面，更为关键的还是如何找到适合自身实际情况的目标和路径。

“对很多企业来说，尤其是大型企业，信息和数字化技术并不是不能逾越的障碍。现在许多企业遇到的数字化转

型瓶颈，主要不在硬件，而在于软实力，集中表现在领导力、人才、组织和文化变革。数字化转型——数字化是基础，是修饰词，转型才是重点。数字化转型能否不断向前推进考验一把手的认知和决策能力，考验他们的前瞻性和转型的决心。”方跃说。

基于这个判断，方跃认为，数字化转型不只是传统服务业和传统制造业的事，科技公司也同样迫切需要转型。

作为管理学教授，方跃在实际企业调研中一个明确的感受是，在中国，不

少企业热衷于追热点，蹭科技热度，给自己贴上互联网思维的标签，而没有真正把精力放在推动自身的数字化转型上。就目前现状看，这些企业的整体运营理念和数字化能力，同他们宣称要颠覆的传统企业并没有什么本质不同，且会越来越“传统化”。

在同大量企业的接触中，方跃还有另一个观察，“一些外界看起来非常新锐的科技独角兽，公司成立只有几年，我在接触他们高管的时候，不少人觉得革命已经成功，原有的创新创业精

神已明显不如之前，这显然不是好的现象。”“如何保持永远是创业第一天是个非常值得探讨的问题。”他补充道。

在方跃看来，所有公司，包括科技公司都需要不断转型。随着越来越多企业转型进入“深水区”，重塑数字化领导力、构建适应时代发展的企业组织架构和文化是很多企业未来面临的巨大挑战。

记者：您认为企业领导者在数字化转型这件事上有哪些认知上的误区？

方跃：数字化不仅仅是一场技术革命，对企业家而言，更是一场认知革命。当我同一些企业高管交流时发现，他们认为重点是数字技术硬件的建设，往往认为只要有足够的资源投入，由IT部门负责，转型的任务就应该可以顺利完成。持这种观点的企业不在少数，这也解释了为什么有些企业自认为做了很多努力，但仍然看不到明显效果。

实际上，有些企业连信息化都没有真正完成，比如企业内部的数据都未完全打通，数据孤岛仍是普遍现象。企业数字化转型能否不断推进，不光取决于硬件建设，更重要的是软件能力。当数字化转型在集团层面全面展开之后，企业的转型会进入“深水区”。如不重视软实力的建设，企业数字化转型走到一定程度就推不动了。

关于数字化转型，一个比较实际的问题是：价值到底在哪里？数字化技术已从简单的支持到赋能，再到重塑商业和管理模式。就企业运营而言，它能有效提高整体效率和各部门之间的协同能力，有助于打破组织边界。

企业不要只盯着客户，也应该给员工画像，多认真思考如何赋能基层管理者和一线员工。造成市场变化的因素很

多，也很难预测，企业应以不变应万变，加强内功建设，组织必须敏捷、执行力强，同时要充满活力。

记者：如何诊断企业在数字化转型中所处的阶段？

方跃：数字化转型是个系统工程，我一般不倾向于把它拆分成阶段。但有时为帮助企业诊断自己在数字化转型过程中所处的现状，我们可将整个数字化转型分为三个阶段，这也可能对企业了解接下来他们面临的困难和挑战有所帮助。

第一阶段是信息化或系统化阶段，重点在硬件建设和数据能力。内容主要包括数据的标准化、规范化，以及数据的打通和整合。伴随着互联网技术的发展，业务流程和客户管理的线上化成为企业的工作重点。大量应用软件系统，比如90年代起盛行的ERP软件系统已成为众多企业的“标配”，极大的推动了企业信息化进程。信息化建设大多由企业的IT部门主导，资源局限是主要挑战。

第二阶段可以称为数字化或智能化。这个阶段重点在于业务、产品和服务优化以及协同共享，同时数据价值在企业管理决策、提升客户洞察、改善运营效率等诸多方面会发挥重要作用。由于需要跨部门之间的协同与合作，数字化需在企业集团层面全面展开，必须是一把手工程。数字化团队的建设也成为核心工作之一，但人才和数据分析能力的不足是很多企业面临的挑战。

第三阶段强调的是转型与升级，企业需要打造持续创新能力，包括产品与服务创新、商业和管理模式创新。从根本上打破烟囱式的业务和组织架构，构建横向、纵向体系，探索新赛道，逐渐向平台与生态化发展。在这个阶段，打

造软实力成为关键。

企业可以根据自己的实际情况和发展阶段，从下面几个落地领域入手：完善企业信息化建设，提高现有业务流程和客户界面的数字化程度，以及提高整个价值链的数字化水平。

我也观察到有些企业信息化和数字化的基础工作还没有做好，仍然缺少与客户直接有效沟通的数字化手段，连客户需求都搞不清楚，就急于大规模开展产品和商业模式创新。当然，无论是信息化、数字化还是转型，三个阶段不是孤立而是相互依赖的，也没有绝对完成还是未完成的问题，更是一个迭代循环、不断向前推进的过程。

记者：可不可以理解，模式创新正在影响技术创新？

方跃：两者从来都不是独立的。技术创新历来都是企业非常关注的领域，今天大家熟知的很多跨国企业，IBM、

西门子和AT&T等，在过去的长期发展过程中都非常重视研究与开发的能力。

今天，模式创新同市场消费格局变化密切相关。客户对产品和服务的需求已从重功能转变到重体验，从重感情价值到重自我实现。消费格局的不断变化加速了企业模式的创新步伐，进而给技术创新带来了许多机会。

举例来说，房地产企业正在从地产开发转向城市运营商。金融与保险企业为提升客户体验，积极展开产品与渠道创新，打造数字生态。再如，传统制造业，比如汽车企业，近年来纷纷成立软件公司，布局汽车软件开发。

的确，模式创新给技术创新带来了许多机会，但技术创新从来都不是单纯的技术问题，更是一个商业问题。技术创新只有找到可应用的落地场景，才可以规模化，最终实现产业化。

记者：您怎么定义传统企业？背后有

没有具体可参照的依据？

方跃：我这里谈一个衡量企业客户价值创造能力比较具体的维度，企业持续创新的能力。是否具有持续创新的能力是识别企业能否摘掉传统“帽子”的一个重要标志。企业的持续创新能力需要硬件和软件的有机结合，是今天企业的重要护城河。

企业的创新能力包括多个维度，首先是能聚焦客户价值创造，不断发现问题、不断解决问题。同时，成长性思维、持续学习、坚守创业精神、良好的激励制度，这些都是保持持续创新能力的重要因素。

再具体些，数字化转型取得明显进展的企业都非常重视构建创新文化。创新文化有几大特征，试错式学习、鼓励“快速失败”、突破“路径依赖”。其背后逻辑很简单，不求高大上，通过快速迭代控制好风险，避免方向性错误。

初创企业，包括原生态科创企业，多从一个或几个产品或服务作为切入点，由于起初没有市场占有率和规模化等大型企业面临的压力，往往可以很好的聚焦客户需求，专注打磨产品和服务。很多这些企业由于自身没有生产和渠道能力，同其他企业能够很好地实现协同和共赢。随着业务增长，企业规模不断扩大，企业内部流程变得日趋复杂，容易失去了原有的扁平 and 柔性。

外部同时也面临新的挑战，包括搭建渠道和建立品牌等。非常不幸，我们看到一些初创企业发展到一定规模后，正在走向“传统化”。如何让一家几千、甚至上万人的企业保持创新活力？这是非常值得关注和探讨的问题。

记者：数字化转型对企业领导力，

包括很多本身就是数字化企业的大型科技公司，提出了哪些挑战？

方跃：企业一定要结合自己的实际情况。一般来讲有两条路，一条路是从业务变革入手，另外一条路由组织文化变革入手。多数企业是从业务变革入手，但也有企业，比如微软，是从组织文化变革入手，由组织文化变革引领业务变革。

很多企业遇到的挑战，是如何平衡现有业务和创新业务之间的关系。创新业务可能代表企业未来，但在开始阶段，规模和贡献相对比较小，企业还是要重视对原有业务的投入和支持。随着创新业务的发展，企业可以动态调整其创新业务的比重和所投入的资源。

在这个过程中，企业要不断识别并果断放弃“标志性实践”。我这里所谈到的“标志性实践”是过去对企业发展立了汗马功劳的业务，但这些业务现已不再符合企业未来发展战略，甚至于成为企业数字化转型的障碍。

数字化转型不能急于求成，要结合自身情况，避免追求高大上。企业在任何节点上都面临很多选择，那么如何在众多选择中挑选应该优先上马的数字化项目？

通过同企业的大量交流，我觉得可以从三个方面考量。一是能否对客户价值创造有帮助，希望不止是个短期效应。二是是否有规模和网络效应，如果只对一个业务单元或某一家门店有帮助，意义不大。三是项目是否采用了新的数字化技术手段，能否大量沉淀数据也非常重要，否则带来的价值可能有限。这些只是一些经验之谈，但如果这几关都过不了，这个项目是否值得投入需要谨慎考虑。



“小巨人”改写中国商业文明

对话嘉宾 : 谢泓

采访整理 : 高若瀛

最近一段时间，以加工外贸为底色的珠三角中小制造企业，正面临着上游大宗商品涨价、物流成本高企、全球供应链吃紧的多重打击。不久前，深圳盐田港 11000 个出口重箱进港预约号，更在半小时内被哄抢一空。

“以前，原材料涨价、物流涨价、汇率变化、市场关税变化，困难是此起彼伏的。上游原材料涨价，供应少了，物流价格就下来了，大家总有应对的逻辑。”在谢泓看来，困难发生的逻辑也发生了变化，企业要同时面对所有不确定性。那些占据质量优势和供应链独特位置的制造企业，已经在上一轮向国内市场的转向调整中站稳了脚跟，也是受危机影响最小的企业。而他们正是国家未来要大力发展扶持的专精特新“小巨人”。

谢泓表示，制造业底层的创造逻辑、积累和沉淀的逻辑、可持续发展的逻辑，服务社会进步的逻辑过去和现在是共通的。中国正在崛起的新一代企业家，正逐渐改写中国的商业文明。尽管这个过程非常漫长，但苗头已经开始显现。

记者：自去年底以来，海运一直面临巨大压力，企业受影响程度如何？

谢泓：物流成本上涨，最重要还是

与疫情相关。像因为疫情回流的纺服、低端电子加工产业，本身溢价不高，也许去年生意还不错，但今年货柜物流与周转的问题叠加，企业就很难过了。特别是受物流集装箱紧缺的影响，原本正常的供应链系统被中断了。企业现在要生产有库存，码头仓库也会接，还有一部分产品在海上，到了欧美的码头也不能很快验收，所有东西都在积压。企业的资金周转面临很大压力。可能原来一年能够做 12 个月，现在只能做 11 个月，相当于浪费 1 个月在周转上。

传统制造业在这一轮运费、原材料涨价的周期中，利润销售都会受到较大影响。相对来说，有刚需、有一定自主研发的制造企业，影响相对小一些。另外，这些企业把方向转向内需，现在整个珠三角地区，有一定产品质量优势的企业，实际上是不缺订单的。

记者：对于珠三角来说，区域产业升级有哪些突出的问题？

谢泓：现在说起广东，大家会想到先进制造业比较多。但就广东的工业门类格局看，还是以传统的服帽鞋类、家电等轻工类企业居多。当下的问题是，这些轻工类企业要转型，我们的配套转型怎么推进？以前，我们讲发展珠三角经济，主要靠土地、劳动成本低等低级要素拉动。但今天，所谓的高级要



人物档案

谢泓，现任广东省中小企业发展促进会会长。2003 年曾创办咨询管理公司，在 2005 年决定卖掉公司，成立广东省中小企业发展促进会。

素从哪里来，如何供给到产业？

我的观察是：上层很重视，基层难以落实。以广东省为例，出台的产业提升和振兴政策都很好，但基层接不到。如何落地、如何执行，文件出台后在执行上缺乏路径。这个问题关键在于钱，而是机制：我们不要做技术模仿，而是要学习或探索出符合当下需求的模式。

原来，珠三角很多产业集群发展要壮大，只需要招商引资的能力。乡镇长、县委书记在过去已经被打磨得很成熟，执行力很强、也很接地气。但现在的问题是，地方产业面对的已经不是增量市场，而是存量市场。招商能力对产业发展、经济发展的作用有限。事实上，很多地方的招商引资都开始“内卷”了：项目就这么多，不同省、市、县、镇，都开出不同的条件在招商引资。但现在整套体系还是依靠原有体系的惯性在做，并没有发现产业提升的切入点。

原来拉动产业发展的是低级要素，现在要靠的高级要素，比如大数据、工业设计、研发、品牌，甚至艺术等非物质要素。谁来供给这种优势？中小企业的高级要素要从哪里来？我认为在产业升级过程中，不能仅依靠政府的作用帮助企业实现降本增效或整个产业效能的提升，还可以借助更多的专业机构，为企业提供软实力方面的服务。

记者：除了外部配套服务的提升，对于中小企业本身提出哪些要求？包括最近国家要大力扶持的“专精特新”“小巨人”企业，您观察这些企业有什么特点？

谢泓：“专精特新”这个话题现在很

热。我观察了很多中小企业有了新发现。广东省的中小企业最开始以外贸起家，逐步转为做代工和制造；但底层逻辑还是商业逻辑——低买高卖。那时制造业也是商贸业的附属品，同样是基于机会的商业逻辑。

去年我们频繁跟访这些“专精特新”企业后，我们发现，75 后、80 后这批新生代企业家，普遍学历并不高，大学本科毕业已经很好了。但他们大都在工厂干过十多年；有的是在大企业做过高管，做过研发。他们为什么要出来创业？

如果说，改革开放年代，很多老板下海经商还是财富动机，这些新创业的企业家更多是发现了新的发展空间或者行业的痛点。很多企业家是带着使命感在创业，这就跟原来做商贸的企业、只想赚钱的思路和初心都不一样。当然，这与我们的工业基础好、配套越来越完善，提供更好的创业条件有关系。

这群企业家愿意十多年就干一件事，很专注。但同时，他们的管理体系还受到制造业文化的熏陶，像六西格玛（Six Sigma）这样的全面质量管理方法等世界各国的管理经验，他们都很熟悉。

记者：这群新企业家会给产业发展带来哪些连锁反应？

谢泓：积累发展的工业精神，对中国未来制造新势力来说是很重要的内涵。中国有几千年的农业文明，但工农工商中，为什么商人的社会风评最低？因为商人不从事生产，低买高卖，风评自然不高。

但现在这群制造业的企业家，跟

过去的商人不同。他们在制造的过程中，创新了产品价值。未来，我们对企业家的定义，应该发生改变，社会不能再单纯用审视商人的角度去看企业家。相应地，属于中国的工业文化也在逐步形成：我们应当强调企业家的合理谋利、科学理性、一丝不苟，精益求精、不求一夜暴富。

记者：这是不是意味着，原有的商业文明需要被重新定义？

谢泓：我觉得这就是中国新工业文明或中国新商业文明的一个开始。从这个意义上说，“专精特新”的内涵，已经不是原来的商业文化了。

西方工业化发展历经数百年，特别是第二次工业革命后，德国慢慢形成提炼出了自己的制造文化和底层逻辑：从开始的商业动机、技能教育大学教育，到最后的商业化服务。工业文明讲究的是科学理性、一丝不苟、精益求精的沉淀，同时还有合理谋利。这有别于有些传统商人追求的奇货可居和一夜暴富的目的，工业体系不能这么做。

实际上，中国要做制造业大国，欧洲建构起来的科学理性、合理谋利、可持续发展等工业逻辑和文化可以作为参考；除了我们应该警惕利益至上的商业逻辑，也要反思美国商业发展起来的逻辑。中国慢慢也意识到，美国建构起来的基于资本逻辑的商业文化，会把制造业的价值观带偏。

中国要慢慢建构自己的体系和对商业文明的认知，商业的最终归宿点在哪里？如何用底层逻辑构造我们对工业文明的理解，在这个基础上打造新的商业价值体系，这是中国新商业文明需要重新建构和思考的问题。



“双控”限电潮何去

■ 文 / 高歌 张锐

9月22日，珠三角一家中型制造企业的负责人王伟（化名）收到了当地供电公司发布的一则有关“有序用电轮休”通知。

通知的大致内容是：“受用电快速增长和天气原因，在9月22日、23日，8至24点停电主动错峰，若不履行则会强制停电48小时。”

第二天下午，由于超负荷运行，王伟的企业被紧急停电。“从上周开始，我们这还是第一次被拉闸。据了解，几家知名的大公司也一同遭遇拉闸限电。之前以为是说说而已，毕竟是地方的重点企业，这次是真的拉闸了。”

江浙地区的部分企业也遭遇了相似状况。9月22日，化工企业红宝丽发布公告称，其位于江苏泰兴经济开发区的全资子公司泰兴化学公司，为配合地区

“能耗双控”的要求实施停车限产。

9月23日，江苏徐州一家工程机械企业人士告诉记者，从中秋节前开始，该企业即处于限电运营的状态，“办公室空调不开，电梯不让用。生产也做出了调整，现在查得严，车间不可能全部开工，部分车间调整到了夜班作业，全部开工会爆电表，开发区马上来查，十一之前都得这样。”同一天，浙江杭州一家大型石化集团人士表示，该企业生产也受到限电影响无法全负荷生产，目前生产线部分人员处于“放假”的状态。

在一些地方，限电措施已经扩至消费场所。记者获悉，江苏省徐州市商务局近日下发相关文件，要求开展商场超市能耗双控工作，50家经营面积1万平方米以上的商场、超市，在9月16日到9月30日期间缩短经营时间，“超市每天

推迟半小时开门营业，鼓励大型商场、超市视客流情况适当提前半小时闭门。”

一场不期而至的限电风潮正在各地蔓延。截止目前，一些地方仍在陆续出台限电措施，不断扩大限电范围。与往年夏季用电高峰期，一些地方有针对性地针对具体行业企业采取错峰用电政策不同，此番地方限电潮无论是发端时机、推进节奏、实施结果、限电影响均大不相同。“能耗双控”成为各地在采取限电措施中被反复提及的因素。

在“十四五”规划纲要中，“单位国内生产总值能耗和二氧化碳排放分别降低13.5%、18%”成为经济社会发展主要约束性指标之一。今年年初的《政府工作报告》提出，2021年单位国内生产总值能耗降低的目标是3%左右。但据了解，这一目标的完成进度并不乐观。而眼下，

全年只剩下3个月。

就在一些地方通过限电等手段加大“能耗双控”力度，试图突击完成年度任务目标的同时，钢材、煤炭、有色等上游原材料价格一路高企，进一步推动PPI（工业生产者出厂价格指数）涨幅连续创下2008年9月份以来新高。不仅如此，下游制造企业对由此导致的成本压力也已经感受明显。

原本旨在促进转型升级、推动企业绿色发展的能耗双控，如何在一些地方演变成了突击运动？原本由决策层多次强调要按照市场化手段推进的能耗双控，如何在一些地方变成了一刀切的拉闸限电？各地此举对原材料市场、下游制造业乃至宏观经济运行所来影响当如何评估？

目前，完善与强化能耗双控制度的具体工作仍在进行中。国家发改委在近期的一次新闻发布会上称，正在制定三年工作方案。

没有例外

王伟原本心存侥幸。9月23日，他

所在的企业当日上午把办公用电全部关闭，悄悄开了一小部分生产用电，但还是被电力公司监测到，继而接到“贵户所属电路超负荷运行”的停电电话通知。

据王伟了解，一次性拉闸多条线路，这在以前是从未有过的。“以前只是说用电紧张，从没有直接拉闸过。”由于是当地的重点企业，王伟所在的企业可以享受开五停二的“待遇”，非重点企业开三停四，一些高能耗的企业则是会开四停三。

王伟不知道这样的情况还要持续多久，“供电公司没有说会限制到什么时候，停电时间可以说是随时切换，每周通知一次下周什么时候停止供电。就怕这个情况持续，我们心里也没底，有紧急的订单就只能租发电机，更要紧的是区域内的企业都在租发电机，想租都租不到。”

据了解，一台功率1120千瓦康明斯的柴油发电机组，一个月的租金是9万元，800千瓦的租金约在7万元。这还没有将油价计算在内，现实的情况是油价和租金都在上涨。但终端产品的销售价格没有上涨的空间。王伟所在的企业



业今年订单很多，可活干多了，钱却没赚到，因为都被前端价格飙升的原材料“吃掉了”。

目前产业工人不是很多，王伟说在拉闸的情形下，目前的对策是，加大了夜班的生产力度，白班基本停摆，相当于调休，停电休息，来电上班。现实困境是，订单没有收入，房租要交，雇佣工人的生活日常也需要维护。

根据广东省发改委此前发布的《关于进一步完善我省峰谷分时电价政策有关问题的通知》，从10月1日起，广东省开始执行尖峰电价政策。尖峰电价将在峰谷分时电价的峰段电价基础上上浮25%，按照广东省统一划分峰谷分时电价时段，高峰时段为10-12时、14-19时，低谷时段为0-8时，其余时段为平段。

现在电价高低不是问题，关键是“弄不到电了”。王伟说，现在每个客户都发函来问产品能否正常供应，是否会受缺电影响。

9月16日，华南一大型不锈钢采购基地突发停电事件。当天，该市场商户收到通知称，由于市场内有部分商户拒不配合停止生产用电，偷开设备，造成用电负荷超标，该市场被区市两级供电所强制拉闸停电。

该不锈钢采购基地位于广东省佛山市陈村镇，名为力源不锈钢金属物流城。根据物流城简介显示，力源金属物流城是目前全国最大集不锈钢贸易、加工、仓促配送等功能的大型现代化不锈钢采购基地，从业人数约3万。

9月23日，市场内一位经营不锈钢生产、销售的商户回忆称，当天园区内连办公用电都停了。“灯、空调，全部都不能用，正是中午的时候，连闸门都关不下来，我坐在店里等到下午6点多，又不敢走。”那天之后，市场里的商户用

电变得很谨慎。“很怕开错了又超负荷被全部关掉，现在晚上开工风险也很大，厂房里的照明不好，要是工人出什么事就更麻烦了。”这位商户称，今年以来，因为原材料涨价，店里的订单也少了大约30%，但今年的租金比去年又涨了大约5%。“停电可以啊，不开工能不能也减租呢。”这位商户说。

广州供电局一位负责与企业协调用电情况的人士对记者表示，目前，全广州都实行“有序用电”，但区域之间具体执行也有差异，例如广州白云区、黄埔区、番禺区，工厂比较多的区域可能限得更严一些。该人士说，“你要问我到什么时候，我现在也不知道，只能等通知吧，会提前通知的。供电局方面只是执行。我们怎么会故意不给用电？”

猛增的用电量

中国（深圳）综合开发研究院银湖新能源战略研究中心副主任韦福雷向记者表示，“总体来看，广东限电有两个方面的直接原因。一的是确缺电，用电量创新高，但受各方面因素影响供电却难以快速增加。二是能耗‘双控’形势严峻，上半年广东省能耗强度和总量均未达标，能耗效率不降反增。”

根据南方电网公司的数据，今年1-7月，南方五省区全社会用电量同比增长17.4%，增速高于全国。其中，制造业用电量同比增长20.6%，成为拉动南方五省区全社会用电增长的主要动力。中国南方电网公司是负责投资、建设和经营管理南方区域电网，为广东、广西、云南、贵州、海南五省区和港澳地区提供电力供应服务保障的骨干央企。

分省区看，1-7月，南方五省区全社会用电量均呈两位数增长，其中广东同



比增长19.1%，增速居五省区首位。作为制造业大省，广东高技术及装备制造业用电增速达22.5%；主要出口外向型行业用电同比增长23.7%。今年上半年，广东负荷需求、电量增长双双超出预期，全社会用电量达3643亿千瓦时，用电总量位居全国第一。尽管广东自5月以来实施有序用电情况，全社会用电量仍然保持大幅增长。

从广东缺电的原因来看，韦福雷认为，电源以火电为主是主要原因，2020年广东火力发电占比达到71%，随着煤炭缺货，煤炭价格上涨，煤电供给受影响。

不过，韦福雷指出，如果单从东南沿海城市观察，用电增长过快，供电不足是一个非常重要的原因。如果从全国来看，这一轮限电也是集中治理双高项目，严格执行能耗双控。同时，以限电为抓手，控制无序扩产能，防止出现低效产能过剩。“在出口的拉动下，企业也相应扩大产能，其中就有高耗能、高排放产业。如果不加以规范，不仅不利于能耗双控，还有可能形成低效产能过剩。”韦福雷说，前几年，不少企业将工厂转移到东南亚。疫情发生后，不少又

开始回迁了。

王伟所在的企业状况或可作为一个例证，反映出不少国内制造企业的生存状态：一方面企业需要面对大宗商品普涨带来的原材料成本的提高；另一方面，疫情影响下，大幅的海外订单回流，而从产业分工的角度来看，这部分产业在国内生产已经优势殆尽，且集装箱运费成本高企，完成一个生产的闭环，几乎是“费力不讨好”的事情，盈利能力未必好，占用了库存，也产生了大量的能源消耗。

中钢经济研究院首席研究员胡麒牧认为，现阶段不能将减碳的责任全部放到能源生产企业之上，作为制造业企业而言，更需要从自身业务角度出发，通过技改等方式提高能源利用效率，目前国内制造业的超低排放水平普遍不高，这一块工作亟需加强。能源双控的推动是供给侧结构性改革深化的表现之一，背后亟待解决的问题是产业结构的升级和调整。当高增长消失，一些结构性的矛盾必须要直面。

在胡麒牧看来，供给侧结构性改革已经为高能耗的产业留出了利润空间，这些产业并非仍旧处于长期亏损的状

态，此时去推动低碳转型，对于企业而言是具备一定的经济基础的。依靠技术研发去提高能源利用率，调整能源消费结构，完成能耗“双控”，本身就是市场化机制在起作用的表现。

原材料价格高企

与各地不断升级能耗双控力度相伴的，是近期原材料价格的不断高企。

9月23日，江铜集团分析人士向记者表示眼下的“运动式”双控，将带来大宗商品的全面涨价。目前看，这种状况有些“无解”，在9月之前，各省能耗双控已经在执行当中，但8月发改委“点名”之后，各地双控呈加剧之势，这无疑将助推大宗商品的价格。

该人士目前尚未听说江西省出台有限电限产措施，但他分析这得益于江西省既不缺煤电也不缺水电资源的优势。

9月22日至23日，期货市场上动力煤、焦煤、焦炭连续大涨。从今年2月至今，动力煤价格从600元/吨涨至如今的1200元/吨。在一片涨声的大宗商品中，小品种上涨尤其明显。今年4月至今，硅铁价格已经从7000元/吨涨至14400元/吨，锰硅则从6700元/吨涨至超11800元/吨。

9月22日，国务院召开常务会议，要求“更多运用市场化办法稳定大宗商品价格，保障冬季电力、天然气等供给。”

上海一家有色金属贸易商分析认为，目前国内PPI高企，但没有传导至CPI，这意味着大宗商品下游产业链要消化大宗商品原材料的高成本，这使得下游企业的利润因原材料成本而更加薄弱，对经济发展十分不利。

前述江铜人士分析称，鉴于煤炭开采的严格管制导致的煤电紧张以及双控

措施的持续推进，后续大宗商品恐怕还将延续上涨之势。“目前市场的现货比期货涨的还要多，这一现状现在看起来无解，双控政策越来越严，诸多大宗商品的社会库存目前属于低位，涨幅很可能继续扩大。”

尽管全社会的减碳工作势在必行，但如何在不影响生产和市场稳定的前提下实现减碳，是一道需要慎重思考的课题。

可能的选项

“能耗双控”是指能源消费强度和总量双控，旨在行政区域设定能源消费总量和强度控制目标，对各级地方政府进行监督考核；并把节能指标纳入生态文明、绿色发展等绩效评价指标体系。

在碳达峰、碳中和背景下，能源双控被认为与控制二氧化碳排放存在高度正相关。国家“十四五”规划纲要提出，完善能源消费总量和强度双控制度，重点控制化石能源消费。实施以碳强度控制为主、碳排放总量控制为辅的制度。能耗双控作为一个有力的抓手，需要分阶段进行任务拆解。在“十一五”“十二五”“十三五”期间，中国单位GDP能源消耗分别下降19.1%、18.2%和13.7%。

不过，在今年以来，一些地方能耗双控的效果并不理想。前不久，国家发改委发布了能耗双控晴雨表，其中，青海、宁夏、广西、广东、福建、新疆、云南、陕西、江苏九省能耗强度降低进度不降反升，均为一级警告，除新疆、陕西，其余7个省份能源消费总量控制情况也均为一级警告。一级警告意味着“双控形势十分严峻。”

随后，国家发改委宣布，对所辖能耗强度不降反升的地市州，今年暂停国

家规划布局的重大项目以外的“两高”项目节能审查，并督促各地采取有力措施，确保完成全年能耗双控目标特别是能耗强度降低目标任务。

胡麒牧表示，能耗双控实际上是与产业转型升级相配合的，其初衷也是有助于经济高质量发展。上半年一些地方出现“运动式”减碳的情况，而后中央政治局会议提出需要纠正“运动式”减碳，但在纠正过程中要防止滑向另一个极端，不能因为经济指标增速出现回落的情况下，为了保增长，就不碰触能耗双控的工作，因为从长远看，产业结构的确存在需要调整的“硬伤”，眼下正是继续出清和调整落后产能的重要窗口期。

此前，有关部门曾多次明确推进能耗双控，要“坚持政府调控和市场导向相结合，充分发挥市场在配置资源中的决定性作用。”

9月16日，国家发改委印发《完善能源消费强度和总量双控制度方案》（下称《方案》），其中提出，要坚持激励和约束相结合，严格能耗双控考核，对工作成效显著的地区加强激励，对目标完成不力的地区严肃问责，形成有效的激励约束机制。

此外，《方案》还提出进一步完善用能权有偿使用和交易制度，加快建设全国用能权交易市场。建立能源消费总量指标跨地区交易机制，总量指标不足、需新布局符合国家产业政策和节能环保等要求项目的省，在确保完成能耗强度降低基本目标的情况下，可向能耗强度降低进展顺利、总量指标富余的省有偿购买总量指标。

天风证券研报认为，通过推进市场化的用能指标交易，在一定程度上缓解地方在经济增长与控制能耗二者之间的矛盾，为地方提供了更大的灵活用能空间。

联手纾困 破解“一箱难求”

■ 文 / 郑 杨

数据显示,1月至7月,我国外贸持续保持快速增长势头。但是,外贸企业的境遇却有些愁人。近期,海运价格持续上涨,部分热门航线集装箱运价已突破每标箱2万美元,反映即期市场价格的上海出口集装箱运价指数连创新高。出口集装箱“一箱难求”,部分企业甚至陷入“箱比货贵”“有单不敢接、出口不盈利”的窘境。海运“出货”为何难?如何为外贸企业纾困解忧?记者在外贸大省广东进行了调查。

出口压港

码头前沿大型岸桥设备不停吊运集装箱、堆场内拖车往来穿梭不断……东莞港务集团各码头上的繁忙景象,是“广东制造”出口畅旺的缩影。据海关广东分署统计,截至7月份,广东外贸进出口已连续9个月正增长;今年前7月,广东集装箱出口增4.6倍。

然而,旺盛的国际需求叠加海外新冠肺炎疫情的影响,却使得海运物流持续“梗阻”,运价步步高。

“随着出口变旺,从去年第四季度起,用箱紧张、一舱难求的状况就在整个华南显现。上半年,受苏伊士运

河拥堵等因素影响,欧美航线枢纽港持续塞港,国际集装箱航运市场供不应求的局面更加明显。”华南中远海运集装箱运输有限公司(华南集运)东莞分公司副总经理庄志勇分析,供需矛盾一方面是由于疫情之下,欧美消费者对“广东制造”家具、电器等多种产品需求增加,跨境电商销量大涨;另一方面在于疫情蔓延使得全球众多港口、堆场、拖车等作业效率显著下降,导致港口拥堵、集装箱周转不畅。

记者从多家外贸企业了解到,从海外传导回来的“梗阻”及国内偶发疫情,数月来已造成粤港澳大湾区多个港口出现货物压港、船舶跳港、提还箱困难等问题,大中小企业都饱受海运“出货难”、成本高昂的困扰。

受影响最大的是大量依赖海运出口的加工贸易企业。“很头疼!海外总部接下的订单不断转过来,我们的打印机、复印机做出来,有1/3都运不出去,近两月已积压了100多个货柜。”京瓷办公设备科技(东莞)有限公司关务负责人袁锡基告诉记者,由于深圳盐田、蛇口的码头堆场早已堆满货柜,码头外围也排起了长队,过去货物从出厂到装船只需一周,现在要近一个月;到达欧美港口后,过去客户提货只需

三四天,现在要等好几周。

面对货物积压,加工贸易企业的窘境在于,接订单在海外总部,自己只能照单生产。“如果自己营销的话,还可以暂时停工或减产,但我们接单就要做,不能停工。”袁锡基说,为应对窘境,公司不得不选择价格更高的中欧班列,但也不易订到,仅能解决原本海运货量的1/10,而对少量紧急的客户需求只能用昂贵的空运来替代。“虽然运费是客户负担,但最终还是会影响到销售。”

机电产品占广东出口比例近七成,生产企业海外订单火爆,利润却在高昂的运费下被削薄。“海运物流全链条成本大涨。”东莞创机电业制品有限公司关务经理刘启贞说,公司出口的电动工具70%销往美国,上半年订单增长30%。但因缺货柜,现在仅80%的产品能进入码头,进不去的每月要花一两百万元租仓库等待货柜;货物去深圳盐田码头,陆运成本涨了百分之三四十;海运涨幅更厉害,原来40英尺集装箱运到美国仅2000多美元,现在要1万多美元。运费大头是我们承担,好在产品附加值高,不至于到“箱比货贵”的境地。

相比大企业的烦恼,中小企业感

到的是生死攸关的寒意。航运业内人士告诉记者,在“一舱难求”的大环境下,大企业有资源从航运公司拿到相对更多的舱位,有资金扛得住运价上涨,而中小企业的海运往往交给货运代理,要么拿不到舱位,要么不得不承受更高的运价。华南集运近日调研中小企业发现,一些企业因仓库积压、交货期延迟,资金无法回笼,已面临停产风险。

联手纾困

为纾解企业困境,今年以来,广东海关、港口、航运等部门及企业联手,针对海运全链条各环节堵点精准施策,灵活创新模式、开辟绿色通道,尽最大努力缓解国际海运物流不畅对企业出口造成的不利影响。

库存积压是外贸企业迫在眉睫的难题,海关部门为此推出了针对加工贸易企业的“厂外设仓”业务。

“近期海运出口‘爆舱’‘甩柜’现象时有发生,等待时间明显延长,而企业库存能力有限,很多加工贸易企业原经海关备案的场所无法满足需求,此时就可以申办‘厂外设仓’,增设外部仓库存放货物。只要网上递交申请,符合条件海关即时批准。”黄埔海关所属东莞海关综合业务三科科长岳新颜说。“多亏东莞海关帮我们京瓷设立了多所厂外仓库,多存放了100多个标箱的货物,大大缓解了库存压力。”袁锡基告诉记者。

出口“订舱难”最为头疼,港口与海关部门联手,支持大湾区货物包船“出海”。

近日,东莞港正式开通欧美包船航线,打通了东莞外贸企业直航欧美的通道。“在黄埔海关所属沙田海关支

持下,我们引入欧美包船航线,月均可发运近万标箱货物。”东莞港务集团相关业务负责人孙程介绍。相比企业通过东莞港将货物喂给周边枢纽港,欧美包船航线的海运费用可节省3000美元/箱,并缓解了舱位不足。“沙田海关为我们提供全天候通关服务,第一时间处理船舶清关、卫生检疫等手续,节省了近一周时间,每柜能节省1500美元。”广州市航商船舶代理公司东莞分公司经理曾俊海说。

港口拥堵,还令出口企业陷入拖车提还柜难、陆运费飙升的困境。6月以来,东莞港与广州南沙港、深圳蛇口和盐田港联手,推出驳船快线服务,以驳船代替原有拖车提还箱方案,在降低物流成本的同时,保障集装箱能顺利赶上大船。目前,该服务已有效保障了华为、TCL、伟易达等诸多外贸企业的供应链正常运转。

对于亟需雪中送炭的中小企业,中国远洋海运集团及下属华南集运发挥央企担当,面向中小客户群体精准施策。“公司制定了国际集装箱航线舱位供给方案,为中小客户提前制定计划,锁定舱位。我们已陆续推出‘美线中小客户服务专线’‘欧线中小客户专班’‘澳新精品快航专班’等拖车和海运‘一条龙’服务,并打造了全新的中小客户电商专线。”庄志勇介绍。

苦练“内功”

国际海运何时恢复常态尚难预测,外贸企业仍在艰难探寻应对挑战的良策。

对此,华南集运方面建议,企业应加强生产与物流的统筹,关注海运市场实时动态,根据舱位情况调整生

产节奏,尽可能减少库存积压;同时与船公司保持密切沟通,及时解决出运中碰到的问题。

业内人士建议,鉴于海运成本压力短时期内难以缓解,传统外贸企业应及时考虑对未来发展做出新的规划。比如走海运的相当一部分属于来料加工企业,没有定价权、物流权,控制不了生产和出货周期。在当前线下传统供应链物流比较低迷的情况下,如果能够尝试自创品牌,在亚马逊等跨境电商平台开店,就能更加灵活地掌控供应链物流。

拥有自主品牌和渠道的外贸企业,相比传统加工贸易企业显示出了明显优势。旗下拥有多个自有品牌、少量承接代工的东莞创机电业对此感受深刻。“为海外品牌代工只能得到一点点加工费,成本重压下,也只能勉力维持生产,毕竟亏1元总比过亏10元。但自有品牌就有更大利润空间,多少赚些,起码不会亏本。”刘启贞说。

从去年疫情暴发至今,已有越来越多外贸企业积极尝试转型。在它们增强自主发展能力、拓展生存空间的努力下,广东外贸抗风险能力和发展韧性正逐步提升。2020年,一般贸易占广东进出口总值的比重首次过半,占据了主体地位;而加工贸易占比降至28.2%。今年前7月,广东一般贸易已占进出口总值52.5%,外贸结构进一步优化。

业内专家认为,当前以跨境电商为代表的外贸新业态蓬勃发展,为外贸企业提供了新机遇。广大外贸企业应抓住机遇,练好“内功”,通过积极拓展品牌和销售渠道、增强研发能力、提升自动化水平等措施,降低成本、提高产品附加值,增强对国际市场风浪的抵御能力。

明清时期活跃于苏州的外地商人

文 / 范金民



明 清时期的苏州，是全国最为著名的工商城市。在这个东南都会之地，全国各地商人风餐露宿，千里跋涉，辐辏而至。他们将苏州的大宗产品输向全国各地，又将全国各地的土特产品输入苏州。交通便利、市肆喧阗的苏州吸引了全国各地商人，外地商人的活动也更推进了苏州经济的发展。

苏州各行各业外地商人的身影

安徽商人是活跃于苏州的人数最众、势力最雄的外地商人。布业是安徽商人在苏州经营的一项主要行业。明代，苏州已多徽州布商。入清以后，布店字号多由松江转到苏州，苏州布业更加兴旺。丝绸业也是徽商主要经营之一。苏州城及其所属吴江盛泽、黄溪等市镇盛产丝绸，徽商也大力经营该业。明代文学家冯梦龙的《石点头》第八回记载，徽州王姓富商在苏杭买了几千两银子的绫罗绸缎前往四川发卖。《龙图公案》卷三则有徽商收买苏州缎绢到南京发卖的事例。祁门张元涣则贩运苏州丝绸到江西。盛泽镇上更盛集安徽丝绸商。据说“凡江浙两省之以蚕织为业者，俱萃于是……皖省徽州、宁国二郡之人服贾于外者，所在多有而盛镇尤汇集之所。”因此早在康熙三十八年，徽商即创设了新安义学，后经乾隆三年重建，到嘉庆十四年扩充为徽宁会馆。道光十二年两府七县商人共有 55 人为会馆捐款，其中主要当是丝绸商。

浙江毗邻苏州，浙商因地利之便，在苏州颇为活跃。杭线为杭州特产“五

杭”之一，因而杭州人垄断了该业。他们于乾隆初年建有杭线会馆，连绸、箔两业也附属在内，“生意之盛甲于天下”。道光后期因黄河水决堤，杭线生意大衰，但到极不景气的民国初年，业杭线者仍有 40 余号。浙商还经营书籍纸张业。明代苏州书籍业经营者多系龙游人，清代多系湖州人。归有光说：“越中人多往来吾吴中，以鬻书为业。”而到道光时，蒋光煦说：“三吴间贩书者，皆茗人。”浙江书商早在康熙十年即建有崇德公所。经营纸业的多为杭州人。乾隆 21 年，苏州有纸坊 34 家；同治九年，同业议创两宜公所；二年后，蜡笺纸业又独创为绚章公所；光绪三年终因“人众业繁”，创成两宜公所。而专门经营粗纸箬叶的浙商，也建有浙南公所。

鲁豫商人在苏州活动的主要有如下三支。一是东齐商人，这是实力最强的山东商人。早在顺治年间，他

们在苏州就建造了东齐会馆。乾隆四十二年，登州、青州、潍县、诸县、诸城、胶州众商多达 297 人。这是目前所知当时苏州人数最多的一个外地商帮。二是济宁商人。他们在盛泽建有济宁会馆和金龙四大王庙。嘉庆二十二年，共有商号 27 家。三是济南商人。他们于嘉庆中期在盛泽建造了东齐会馆。三支山东商有两支集中在盛泽镇，说明他们开展的主要是织绸业务。

河南商人明代时已有在苏州活动者。同治九年，豫商与山陕商合建北货码头，其人数有 44 号，竟在秦或晋商之上，显示出豫商相对雄厚的实力。豫商输出当地的椒柿、棉花、煤炭和北方的皮货，输入苏州的丝绸。河南武安商人自称，“武安一帮，向在苏城置买绸缎运汴销售，因店号众多，未能划一”，道光十二年他们创建了武安会馆，捐款的达 31 家号铺。说明明后



明代画家仇英在其画作中展现了明代中期苏州的繁荣景象



明代画家仇英笔下的苏州城，各色店铺沿街而立

期的苏州河南丝绸商占有重要地位。

秦晋商人驰骋的天地主要在北方，但苏州也是其重要活动场所。明末清初，苏州城中为清军守城的善射的山西商人有数十人。康熙南巡后说：“朕行历吴越州郡察其市肆贸迁，多系晋省之人，而土著者益寡。”按照康熙的说法，苏州城似乎成了晋商的天下。乾隆年间，陕商建立了全秦会馆和陕西会馆，山西商人建有翼城会馆和全晋会馆，勒于碑石的商人多达130余号。同治九年，山陕商又与河南商人一起在

南濠设北货码头。参与其事的山西商号有26家，陕西商号有15家。可知自明迄清山陕商人始终活跃于苏州市肆。山陕商人经营的行业主要为钱业、布业、丝绸业等。

明代苏州已多江西商人。康熙二十二年，他们营建了江西会馆。雍正时势力大增。雍正十二年修建万寿宫，光白麻一业“按每担抽货四分”就集资了800余两，则白麻一业的年交易额就有2万担，商人不众是无法开展这样大批量交易的，江西商人从事的行业

也是很广的。嘉庆元年重修会馆，捐银得有麻货、饼行、南昌纸货、炭货、丰城漆器。山塘花笺纸、磁器、德兴纸货、桐城纸货、烟箱帮、永福烟货、管城帮、镔桐山布业等12个商帮11种行业的众商，以及不入帮和未标明行业的101号商人。江西商有后来居上之势。

外地商人的经营模式

从总体情况看，这些外地商人可以分为坐贾和行商两类。开张钱铺的山西人，开米铺、木行和典铺的徽州人，开南北货店的绍兴人，以及其它大大小小开店铺的商人自然属坐贾一类。而从全国各地贩运货物抵苏，又从苏州贩运各种商品到全国的商人自然属行商一类。这二者是有区别的，但实际上这二者又无截然的界限。在很多情况下，店铺零售和长途贩运的职能往往由同一个商人完成。如山西商人张名远，从新疆贩运玉石、从家乡贩运皮张到苏州是个行商，但他在苏州又有家和卫和斋店，他将玉石存放在家并直接出售，实际上又充当了坐贾的角色。又如那些徽州、闽广的布商，

在苏州开设字号，又设布庄收布于产地，运苏加工后或转卖他商，或继续由自己贩卖到各地，既是坐贾又是行商。武安绸商更为典型。他们在苏设号收买绸缎，运赴开封，又在开封设店销售。虽然他们形式上只是贩运商，但实际上他们已经扮演了坐贾行商的双重角色。

无论坐贾行商，苏州的外地商人大多结成商帮来开展商业活动。这些商帮大体可以分为三种形式。一是地域帮。以省为范围的，有安徽帮、江西帮、山西帮、陕西帮等；以府为范围的，有浙江的金华帮、吴兴帮，福建的三山帮、汀州帮、漳州帮、兴安帮、温陵帮、邵武帮，广东的潮州帮、嘉应帮，安徽的徽州帮、宣州帮，山东的济东帮、济宁帮等；以县为范围的，有河南的武安帮，安徽的宛陵帮，江苏的高邮帮，江西的南城帮、管城帮，福建的上杭帮，广东的东莞帮、义宁帮等；以一个省以上为范围的，有两广帮、江鲁帮、海州帮、两湖帮；以一个府以上为范围的，有浙江的宁绍帮、安徽的徽宁帮，山东的东齐帮，广东的岭南帮，福

建的延建帮；以一个县以上为范围的，如江苏的元宁帮。二是行业帮，烟业有安徽帮与当地苏州帮抗衡，圆金业有上海帮与苏州帮并存，杭线有杭州帮和苏州帮竞争。江西商人有麻货帮、炭货帮、山塘花笺帮、磁器帮、烟箱帮、漆货帮；福建福州商人有洋帮、干果帮、青果帮、丝帮、花帮、紫竹帮、汀州永定县商人有皮帮、烟帮、丝帮；徽商有滂油帮、蜜枣帮、皮纸帮。三是地域中的行业帮，如江西商同为纸商，就有南昌府纸货帮、德兴县纸货帮、桐城县纸帮；福建商人同为花商，就有三山花帮、长乐花帮。这三种类型的商帮，说到底基本上都是以地域为基础的，只是范围有大小的差异。后两种商帮也只是在地域的前提下行业的色彩稍为浓厚一点。

这些在地域上结成帮派的外地商人，在经营形态上大致表现为独立经营、商伙制和合资合营三种形式。

独立经营是指单个资本的独立经营活动，其资本构成和所有制属性都是独立的。这是较为初级的、在外地商人中较为常见的一种形式，比较适

用于那些小本经营者。每天五更收布运贩苏州的上海商人张氏，千里迢迢从福建运销纸张抵苏的福建人施守训等，应该都是独立经营的。以独立资本而独立经营于苏州的外地商人是不胜枚举的。可是日本人寺田隆信认为，“一般来说，中国的商业资本不是个人独资，而是多数人共同出资”。毋庸赘言，这个观点是很值得商榷的，至少是不全面的。独资或合资都是普遍存在的，只是它们的发生领域各有侧重。独资多发生在小本营运营者中间，而合资似乎更多地发生在大规模或大批量的长途贩运商业中。但也不一定，很难一概而论。

商伙制是一种较为复杂的商业经营制度。考察当时人对商伙的解释和经商实例，是指富商贷钱贫商、一人出资而众人经营，获利后按成分红的一种经商形式。采用这种形式最为典型的是山陕商人，徽商、洞庭商间亦采用。商伙之间虽然经济地位不同，但身份地位较为平等。伙主与伙计是双向选择的。

合资合营是指商人共同出资共同





▲图片来源于王翬、杨晋《康熙南巡图》中的苏州阊门

经营，最后按成分红的经营方式。合伙经营出资有相同者，有多少者。清婺源人王悠炽的“房叔、房弟”某某合伙经营经商，各移五百金为股本。这是平均出资的合伙经营。山西商人张名远出银 6000 两，同省商人卫全义出银 6000 两，任孝哉出银 1000 两，冯致安不出本钱，只得劳金，“同在苏州做绸缎生理”，这是共同出资而不平均的合伙经营。这种合伙经营与伙计制的不同在于，是合资而非独资，出本者都是主人，动用的商伙只得劳金而不参加分红。这就克服了商伙制因资金的有无和身份的主从而造成的分配上的不合理，应该说是较为进步的一种经营形式。

苏州的外地商人不但通过商业资本本身牟取利润，有的还将商业资本转化成工业资本，形成商业资本与产业资本的结合，从而既获取商业利润，又获取产业利润。最典型的的就是由徽州、秦晋布商开设的布店字号这一布匹的加工作坊。横隔在布号商人和踹布工匠之间的包头，只是包工头，充其量只是踹匠的监工头、管理者而不

是所有主。真正掌握踹匠经济命运、发放踹匠工价报酬的是布号主，他们与踹匠之间形成了极为清楚的主雇关系，也是利润的占有者。商人运用字号这种加工生产形式可以扩大商业活动的规模，而且由于更直接地控制了商品生产者，在商业活动中他们就处于更加有利主动的地位。

此外，苏州的外地商人如徽商益美字号巧妙地利用广告形式，孙春阳的南货店柜台管理、钱货分流的形式，在经商手段或商业管理上都是别具一格的。

苏州的外地商人不但在经营手法上各施其能，而且还通过种种非经济活动直接或间接地为其商业活动服务。首先是仰仗官府，以求庇护。其次是兴办义举善事，参与地方公益活动。我们能够知道的有名姓的商人，主要是在地方文献的义行、孝友、懿行门中发现的。外地商人不是将经商所得资财浪掷于奢侈生活和风月场中，就是在乡梓善举或经商地苏州的赈饥恤贫、公益事业中一显身手。长期以来，论者在探讨商业资本的出路时，多认为这类活动不利于商业活动的展开，影

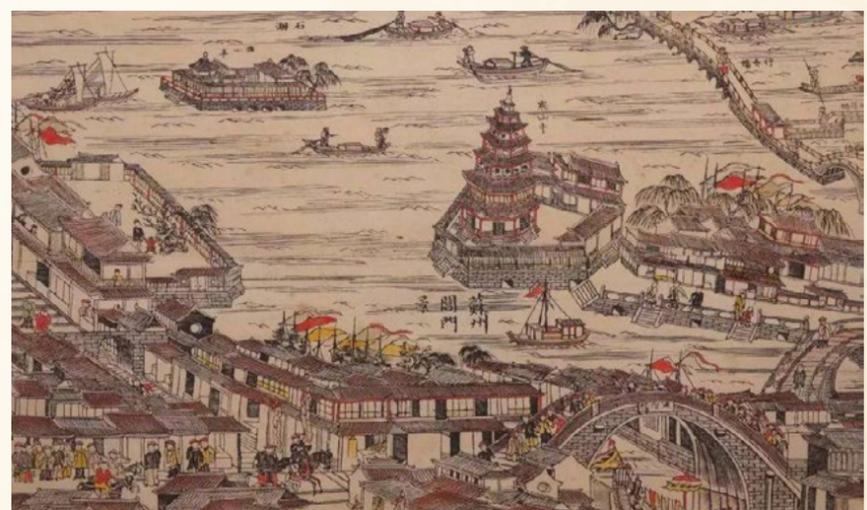
响了商业资本的积累。事实上，修建会馆公所主旨在开展商业活动；减价平糶，恐为了商业信誉；修桥铺路，建造渡口，原与商人经商有关，码头不各，河道失修，自然不利于商人运送货物；即或那些赈灾恤贫，救死扶孤的善举，也多半是为了博取好名声，为日后的商务打基础，或为商人的禄衔之愿化缘。为富便有不仁之嫌，要在异地经商站稳脚跟，就要有义声、良贾之誉，如果馊余居奇，米铺便会遭到抢劫。至于那些因好名贪誉而至倾家荡产者，则另当别论。再次是交结文人。文人是舆论的重要制造者和传播媒介，毁誉之间，较一般民众具有更大的影响力。商人因其地位，风雅之外，也多攀附；文人因商人多金，利之所在，故趋之若鹜。有这样一则轶闻：“凤州公同詹东图在瓦官寺中。凤州公偶云：‘新安贾人见苏州文人如蝇聚一羶。’东图曰：‘苏州文人见新安贾人亦如蝇聚一羶。’凤州公笑而不语”。苏州文人蝇聚徽商，才名之大如王世贞也难避其嫌。其它商人与文人关系大率如此。两人对话可为商人与文人关系之写照。

推动各地商品经济发展

外地商人立足苏州，从事吴楚贸易、吴越贸易、吴越齐鲁及以苏州为中心的江南与其它地区间的贸易，将苏州出产的丝绸、棉布、书籍及其它手工产品输往全国各地，又将长江上中游的米、木、竹，江淮华北的棉花、小麦，东北的大豆、杂粮、瓜子，新疆的玉石，塞北的毛皮，岭南瓯越的糖、铁器、海货、时鲜，江西的瓷、纸、漆、炭等商品源源不断输入苏州，造成了各个区域之间的不同经济的交换。这就推动了各地社会经济、特别是商品经济的发展。各地市场因而更为活跃，苏州与全国各地之间的商品流通更为频繁。人称“燕、赵、秦、晋、齐、梁、江、淮之货，日夜商贩而南；蛮海、闽、广、豫章、楚、瓯、越、新安之货，日夜商贩而北”。富庶的苏州正好成了各地经济交流的纽带，而外地商人的活动使这种纽带作用得以充分发挥。

外地商人在苏州的活动，更直接地促进了苏州经济的发展。清人龚炜

说得好：“吴中繁华气象迥胜于昔，其实多藉外方生色”。此话足以说明外地商人在苏州经济发展中的作用。丝织品是苏州的两大主要产品之一，“转贸四方，吴之大资”，要通过商人转贩四方，才有利于当地经济。万历二十九年，由于税使的广派税额导致商贩稀少，机户生活无着，才发生了织工暴动。商人极为活跃的盛泽镇的情形更证明这一点。清初，“惟在镇之丰歉，固视乎田之荒熟，尤视乎商客之盛衰”。到清中期更是，“倘商贩稀少，机户利薄则彫弊立形，生计萧索，市肆亦为之减色矣”。丝织业不断地发展，商贩的作用越来越重要。商人的活动直接影响到了小商品生产者的生产。日本学者宫崎市定进而认为，“苏州商业之所以兴盛，可以说是由于徽州商人将该地的丝绸做为大宗商品向外输出，同时把外国商品输入而聚集于苏州之故”。棉布及其加工业，是苏州的又一主要行业。外地商人广设市号，在刺激棉布生产，促进城镇经济繁荣，扩大城镇



图片来源于桃花坞木版年画——《姑苏阊门图》

劳动力就业方面都起了重要作用。诚如《长洲县志》言：“苏布名称四方，习是业者在阊门外上下塘，谓之字号，漂布、染布、看布、行布各有其人，一字号常数十家赖以举火”。字号成了棉布加工业工人的生计所在。叶梦珠形象地描写了布商在棉布产地人们心目中的地位：“牙行奉布商如王侯，而争布商如对垒”。利源在人，生产者已经深深地陷入了商品经济的旋涡。苏州是江南米粮转输地，“市价之贵贱，悉视船到之多寡。水次数日无船，则市价顿长”。商贩偶不及时转输，城中米铺便遭抢劫。消费者也完全依赖商人的活动。典商是苏州外地商人的重要组成部分，与人民的生产、生活息息相关。低息典当有益于贫民，解脱了贫民的一时困境，有利于小生产者维持简单再生产。而有的商人利用典当，或重利盘剥，或额外诛求，使贫困小户日益跌入高利贷剥削的陷阱甚至倾家荡产，这又充分显示了高利贷资本寄生落后的一面。但这恰恰又从反面说明小生产者在高利贷资本面前显得多么无能为力，在商品经济的激荡下，终于沦落为无产者的可悲境地。

外地商人在苏州的活动，有力地推动了江南经济的发展，同时也深深地影响了其自身。许多外地商人渐渐被吴文化所同化，爱其山川清冽，市肆繁盛，纷纷迁徙落籍其地。如以文章婉约名天下的状元汪琬，以位至极品的大学士潘世恩，考其先世，皆为徽人经商于苏州者。苏州以其独特的风貌，给予外地商人以潜移默化的影响。

劳动密集型制造业对稳就业作用重要

文 / 沈梓鑫 江飞涛

“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要提出“实施就业优先战略”，要求“健全有利于更充分更高质量就业的促进机制，扩大就业容量，提升就业质量，缓解结构性就业矛盾”。实现这一重要目标，需加快发展有利于吸纳就业的重点企业及重要产业。

多年来，劳动密集型制造业在吸纳和转移农村剩余劳动力、提升工人的劳动技能、构建完整的产业链制造体系等方面发挥了重要作用。当前，我国技能人才总量仍然不足，特别是结构不优、素质不高的问题比较突出，非熟练、低技能劳动者的绝对人数占比仍然很高。进一步扩大就业容量，必然需要用好用足劳动密集型制造业吸纳就业的重要作用。

但也要看到，提高就业质量和收入水平，形成人力资本提升和产业转型升级的良性循环，同样是我们实现更充分更高质量就业的重要一环。新一轮科技革命和产业变革方兴未艾，全球科技创新呈现出新的发展态势和特征，新技术替代旧技术、智能型技术替代劳动密集型技术的趋势日益明显，我国传统劳动密集型制造业生产要素成本低的竞争优势正不断减退，亟待实现转型升级、塑造新的竞争优势。

如何妥善应对复杂的经济社会环

境，有效提升劳动密集型制造业吸纳就业的能力，加快推进劳动密集型制造业转型升级，持续提高劳动生产率，成为“十四五”时期以及未来较长一个时期需要解决的重要问题。

我国劳动密集型制造业原有优势减弱

随着我国劳动年龄人口负增长和劳动力负增长趋势出现，以及劳动力、土地等要素成本与环境保护成本快速上升，我国劳动密集型制造业的原有优势逐渐减弱。主要表现在以下几个方面：

劳动力成本上升对劳动密集型制造业影响较大。数据显示，传统劳动密集型企业生产成本中的劳动力成本，所占比重较大，一般占到 20% 至 35%。2018 年至 2020 年，全年规模以上工业中，农副食品加工业、纺织业等增加值的增速逐渐减缓。这种趋势，在以加工贸易为主的劳动密集型制造业中尤其明显。

自动化、智能化的发展趋势使简单重复劳动的可替代性趋势持续加大。对于低技能劳动者来说，工业机器人的替代优势将对他们形成就业压力。不过，在劳动密集型制造业中，机器目前只能替代惯例性的操作工序，无法替代具有

一定知识和技能的熟练劳动者。因此，劳动者的就业创业能力有待全面提升。

外部环境变化使劳动密集型制造业市场转型面临困难。长期以来，我国传统劳动密集型制造业主要以“薄利多销”作为出口的竞争优势，但是，在世界经济下行压力加大和新冠肺炎疫情冲击的影响下，外部需求市场的情况并不乐观，加之出口和内销存在标准不统一和运作方式不匹配等问题，使一些企业推动市场转型较为困难。

传统劳动密集型制造业地位依然重要

尽管原有优势日益弱化，但传统劳动密集型制造业在我国国民经济体系中的地位依然重要，且需要给予高度关注。

《中国工业统计年鉴 2020》的数据显示，包括农副食品加工业、食品制造业、酒、饮料和制茶制造业、烟草制造业、纺织业、纺织服装鞋帽制造业等在内的传统劳动密集型制造业，其规模以上工业企业个数占制造业企业总数的 27.39%，资产占制造业总资产的 15.22%。

劳动密集型制造业对剩余劳动力的强大吸纳能力，可以缓解当前较为严峻的就业压力。比如，在沿海地区，一

些制造业企业利用区位优势，通过加工贸易吸纳了大量中西部劳动力，提供了大量就业岗位，为这些地区后续推动产业升级奠定了稳固的基础，创造了有利条件。

与此同时，保持劳动密集型制造业在我国的出口占比，对于稳定对外贸易以及保持国际收支平衡也意义重大。在全球贸易摩擦加剧的背景下，纺织、服装、鞋帽等传统劳动密集型制造业出口占比仍然在全世界出口中占据主导位置。

目前来看，在推动区域协调发展的过程中，我国中西部地区的一些产业在一定时期内尚达不到发展知识密集型制造业的水平，仍然需要依靠劳动密集型制造业来发展当地经济，吸引青年人回乡就业。可见，要合理稳妥地采取举措，实现劳动密集型制造业自身健康发展，同时将其“稳就业”的重要作用充分发挥出来。

劳动密集型制造业如何转型升级

在扎实推动劳动密集型制造业转型升级、迈向中高端的同时，将其“稳

就业”的重要作用充分发挥出来，需有效处理提高劳动生产率与创造就业之间的关系。

一是通过企业组织和生产模式创新，推动技术进步，提高整体效率。应建设和完善劳动密集型制造业公共研发与技术扩散体系，鼓励企业采用成熟的数字化与智能制造技术，降低企业生产管理、库存、运营维护等成本，增强企业生产的协调性和敏捷性，扶持企业逐步掌握先进适用的生产工艺和柔性生产技术，助力企业提高技术能力和研发能力；应组织管理专家定期调研考察劳动密集型制造业企业，为企业管理者提供技术服务、质量管理、现场管理、流程优化等方面的咨询与培训，改善企业的组织和管理效率；应采用分阶段、稳步推进的方式，推进数字技术在企业的推广应用和应用场景开发，有效缓解企业劳动力成本快速上升带来的压力。

二是用好用足国内国际两个市场、两种资源，加快推动产业链现代化。一方面，相关企业应通过提升产品研发能力、高端原材料及零部件的生产能力，

以及强化品牌运营和设计等环节来延伸产业链，满足中高端市场个性化、细分化、差异化、定制化的新要求；另一方面，顺应消费需求升级的趋势，进一步提升我国传统劳动密集型制造业企业的出厂标准，加强质量监管及售后消费者权益保护，加快塑造新的市场竞争优势。

三是多角度、全方位提升企业的品牌形象，打造更具市场竞争力的行业领军企业。应加强知识产权保护，积极培育设计与创意人才，为相关企业提供税收优惠政策，鼓励传统制造业企业在创意和设计环节方面取得突破；应强化质量监管，加强质量保障，提高服务品质，提升企业声誉和品牌信誉；应积极引导，提升消费者对本土品牌的归属感和自信心，同时引导国内企业继续加大产品研发投入，通过精细化经营品牌形象，夯实品牌竞争力。

四是优化企业的人才培养体系，提升劳动者技能。应抓住数字化转型、智能化升级带来的新机遇，对现有熟练技术工人做好数字化转岗培训，内容包括人工智能、物联网等数字技术应用场景以及智能 APP 数字化运营等，增强劳动者对智能制造、工业互联网、数字营销的熟悉程度和技能掌握；应通过企校联培、订单式培训等方式，培养符合数字时代需求的高技能劳动者，通过改革教学模式，培养适应制造业和数字技术融合趋势的专业人才；发挥高等院校和职业教育的优势特色，培养符合制造业数字化转型方向的技术研发和技能应用人才。

（作者单位：中国社会科学院数量经济与技术经济研究所、工业经济研究所）





锻造更强韧性 促中小微企业创新发展

文 / 刘元春 孙文凯

作为经济的“毛细血管”，中小微企业在促进经济增长、扩大就业、提升市场活力方面发挥着重要作用，经济贡献稳步提高。截至2020年底，我国市场主体总数达到1.4亿户，中小微企业户数占比95.68%，营业收入占比62.98%，利润总额占比53.46%。

新冠肺炎疫情期间，中小微企业经受了考验。面对复杂严峻的国际国内经济形势，中小微企业各项数据逆势上扬。企业数量方面，微型企业数量增加1400万户，小型企业增加62万户，中型企业增加6万户。就贡献来看，民营经济缴纳税收占全国税收比重达60.1%，较2015年提高了8.6个百分点。

中小微企业创新势头强劲

创新是引领发展的第一动力，“十四五”期间，保持经济平稳增长要继续在科技创新上下功夫。

近年来，我国强化科技战略支撑，经济增长动力主要来源于资本投入和技术进步，劳动力贡献不断下降。投资是我国经济增长的主要动力源之一，2010年至2019年，资本贡献率一直保持在60%以上，并在2012年达到峰值，之后开始缓慢下降。技术进步贡献率先下降后上升，2010年至2012年，从24.1%下降到16.4%，2012年至2019年，从16.4%上升到38%。从趋势来看，我

国投资效率正在下降，技术进步驱动经济增长尚有较大空间。

新一轮科技革命和产业变革也为中小微企业走创新式发展道路提供了宝贵机遇。不同于传统大工业时代，新一代技术条件更依赖个体或小团队技术水平，对固定资产等依赖不高，人力资本主导下的创新模式有利于创新型中小微企业产生和发展。

中小微企业正在逐步成长为我国技术创新的中坚力量和关键引擎。2020年，科技型中小企业、高新技术企业的数量突破了20万家，全年高技术制造业增加值增长7.1%，高于全部规模以上工业4.3个百分点。中小微企业研发

与创新表现突出，创新力度不断增强。

专精特新政策激发创新活力

当前，推动中小企业创新的一项重要做法是评定专精特新企业、高新技术企业，并给予政策支持。2019年中央财经委员会第五次会议提出，要发挥企业家精神和工匠精神，培育一批“专精特新”中小企业。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》明确提出，推动中小企业提升专业化优势，培育专精特新“小巨人”企业和制造业单项冠军企业。通过鼓励中小企业走专业化、精细化、特色化、创新型发展道路，提升其自身创新能力和专业化水平，实现高质量发展。

我国的专精特新“小巨人”企业专业化程度高，产品市场竞争力强，配套能力强。同时，这些企业创新能力强，研发强度大，研发人员占比高，有效专利持有量大，补短板填空白、替代进口能力强。在数字化发展方面，专精特新企业精细化水平高，数字赋能力度大。

除专精特新政策外，地方政府还应坚持落实培育产业创新服务综合体，保障科技发展专项资金，完善科技型中小企业融资保证保险服务，加强孵化器、众创空间、高新技术企业认定管理等政策。另外，应注意政策执行中存在的“评估年”效应，即在评定当年企业表现较好，之后回落。这意味着当前政策执行还应注意方式，注重激发企业内生动力。

多措并举优化创新环境

影响我国中小微企业创新的因素主

要有以下几个方面。

一是金融市场发展程度。根据企业生命周期的阶段性变化，适合中小企业科技产品创新的金融供给体系应该具有阶段性、多元性和创新性的特点。企业在发展的不同阶段所需要的金融服务机构和产品是不同的。总体上说，在中小企业技术创新过程中，融资难度最大的时期是创业期，融资需求量最大且依旧存在融资难度的时期是成长期，这两个阶段是中小企业技术创新融资的瓶颈阶段，也是金融体系建设的重点。当前应持续加强股权融资、债务融资市场建设。大力发展资本市场，通过风险投资加大对初创期、成长期企业科技创新支持，加大政府担保力度。同时，建议优化中小微企业申请创新类贷款的审批标准，更注重创新项目的可行性，而不是基于抵押品价值。

二是财政税收政策。我国出台了多项财政奖补和税收减免政策支持中小微企业创新发展，各地也通过建设综合服务体系或提高政府采购来鼓励企业创新。从调查结果看，近七成中小企业认可政府的政策指导和支持，在创新研发中享受到资金支持和税收减免。不过，当前财政税收政策支持中小微企业创新仍集中在产业转化环节，对创新准备阶段和研发环节支持较少，政策仍需细化。税收优惠政策应当适当前移，增加创新准备阶段和研发环节优惠政策。同时，应进一步扩大财政补贴规模，全面细化财政补贴制度，推动以政府采购支持中小微企业创新的政策落到实处。

三是人才因素。中小微企业量大面广，处于不同行业、不同地区、不同发展阶段的企业对人才有多元需求。比如，北京地区对信息传输业的人才需求最大，江苏地区对软件和信息技术

服务业的人才需求最大，广东地区最需要零售业、租赁和商务服务业人才。整体上看，中小微企业人才流动性较大，留用困难。要进一步完善人才培养体系，建立人才职业体系，加大高层次人才培养和引入力度，建立劳动力供需监测预警平台。鼓励中小微企业加强内部人才管理，同时打破体制对人才流动的束缚。

四是科技赋能水平。科技赋能是现阶段中小微企业创新的核心。科技赋能企业管理，推动企业数字化转型，为创新提供坚实后盾；科技赋能金融系统，改善金融服务质量，为创新提供资金保障；科技赋能平台建设，促进企业与科研院校密切合作。

此外，其他市场环境因素对中小微企业创新影响也比较大，主要包括产学研结合环境、所有制分割程度和市场垄断冲击。高校是产学研合作的重要主体，具有科研经费充足和高水平研究人员充裕的天然优势，其生产的知识可以为企业所用并转化为企业创新的推动力。一方面，高校的公开研究成果以显性知识形式存在，可以直接为企业所用；另一方面，高校与企业能够通过人员沟通、流动使知识以隐性形式扩散到企业中，内化为企业的创新动力。同时，高校作为教育机构，在培养人才、增加劳动者人力资本方面也具有重要作用。近年来，尽管高校与市场主体签订技术转让合同的数量与金额呈逐年上升趋势，但高校研究和市场需求整体对接程度仍然较低，需要进一步推进。在所有制分割方面，民营企业在融资、财税政策、人才吸引等方面仍然处于不利地位。此外，市场垄断对中小微企业创新也存在不利影响，要加快促进大企业中小微企业协同创新、融通发展。

发达国家财政资金如何支持创新载体

文 / 刘婧 何颖 张原

近年来，全球制造业创新体系和创新模式发生一系列深刻变革。为应对国内国际复杂严峻形势，美国、德国等发达国家加强构建以新型创新载体为关键节点的协同创新网络，来全面提升制造业竞争力。其中，政府财政资金支持作为创新载体重要手段，贯穿了创新载体建立和正常运营的全过程。今年是中国开启下阶段制造业创新中心建设的关键一年，合理借鉴发达国

家的财政支持措施，有助于促进中国财政资金的高效使用，更好开展制造业创新中心建设。

发达国家创新载体建得怎么样

目前，美国、英国、法国、德国和日本的创新载体建设持续推进，已取得一定进展和成效。美国政府自2012年开始积极构建制造业创新网

络，截至2021年8月共投资建设了16家制造业创新中心；英国政府加紧建设“产业技术创新中心”，已建有9家“弹射中心”；德国弗劳恩霍夫应用研究促进协会是当前世界上最高效的技术转移创新驱动力量之一；法国“卡诺研究院网络”是法国科技创新体系的重要组成；日本科学技术振兴机构已成为日本科技成果转化体系中的重要力量。

典型发达国家的创新载体建设情况汇总

国家	创新载体简介	功能定位
美国	国家制造业创新网络计划，现更名“制造业-美国”(Manufacturing USA)，是由美国制造业创新中心组成的国家制造业创新网络。	旨在打通基础研究和产业化链条，解决基础研究和商业化之间转化问题，提升美国制造业创新能力。
英国	英国弹射中心(UK Catapult Centers)计划启动于2010年10月，由英国政府资助，英国技术战略委员会建设。	定位于世界级技术创新中心，旨在促进英国科技成果产业化，打造科技与经济紧密结合的技术创新体系。
德国	德国弗劳恩霍夫应用研究促进协会(FHG)成立于1949年，是欧洲最大的从事应用研究方向科研的机构。	非营利公益科研机构，旨在为企业，特别是中小企业开发新技术、新产品、新工艺及协助企业解决自身创新发展中的组织、管理问题。
法国	卡诺计划(Carnot Initiative)，对符合条件的公共科研机构提供认证，在全国范围内逐步形成卡诺研究院网络。	旨在拉近公共科研机构与产业界距离，加快技术创新成果转化。
日本	日本科学技术振兴机构(Japan Science and Technology Agency, JST)成立于2003年，由原日本科学技术振兴事业团改建。	旨在解决基础研究和商业化之间转化问题，在日本的科技成果转化体系中发挥着重要作用。

数据截至2021年8月 来源：赛迪智库整理

政府财政支持创新载体的三大方式

通过研究梳理，典型发达国家创新中心中政府资金支持方式主要分为三类：一是以政府拨款为主的投资方式，主要以日本科学技术振兴机构(JST)为代表；二是先政府扶持后自主筹措的投资方式，以美国“制造业-美国”计划中的制造业创新中心为代表；三是以竞争性收入为主的资助方式，代表创新载体有英国弹射中心、德国弗朗霍夫研究院和法国卡诺研究所。

政府拨款为主的投资方式。日本JST致力于振兴科技并促进新技术创新，业务包括新技术研究，主要由社会技术中心、战略性创造事业本部与研究开发战略中心等部门完成。机构经费年预算收入在一千亿日元以上，来源主要由两部分组成，即政府拨款和业务收入，其中政府拨款占比大于九成，业务收入主要包括技术转让推介费、技术使用费等。政府拨款主要应用在以下三方面项目，即关系国家未来的科技研究、国际上创新难度较高的研究和培育独创性研究成果等。

先政府扶持后自主筹措的投资方式。该方式以美国“制造业-美国”计划为代表。美国的科技创新得益于政府、学界、商界三者协同合作，其中联邦政府提供基础设施、基础研究资金等必要公共支撑。创新中心筹建初期资金主要来自联邦政府与私有部门，两者投资比约为1:1。政府出资额约为0.7-1.2亿美元，投入逐年递减，且主要集中在中心设立的前5-7年。如数字化制造和设计创新中心筹建中，伊利诺伊州政府与市政府提供0.26亿美元启动资金，美国国防部跟投0.7亿美元，后吸引社会资本0.74亿美元。科研成果共享时，根据注资金额，各层级单位将获得不同权



益。联邦资助到期后，多数中心将自主筹措运营资金，创收手段包括但不限于会员费、收费服务活动、合同研究或产品试制、技术转化项目筹资、知识产权使用费、捐款等。届时，中心将脱离联邦财政支持，实现持续性独立运转。

竞争性收入为主的资助方式。该方式比较有代表性的创新载体有英国弹射中心、德国弗朗霍夫研究院和法国卡诺研究所。这类创新载体经费来源分为竞争性与非竞争性收入，并以竞争性收入为主。以英国弹射中心为例，中心经费主要来自企业合同收入、公共和私营部门共同资助的合作研发项目，以及政府直接下拨的核心补助三大类，且三类收入均约占中心总收入的 1/3，其中前两部分即为竞争性收入，后者为非竞争性收入。竞争性收入主要用于项目启动与人力费用。非竞争性收入由国家技术战略委员会提供，中心每年可获 500 万-1000 万英镑，支撑周期为 5-10 年，这部分资金主要用于建设基础设施及购置设备。不同国家创新载体间，投资形式也存在细微差异，如法国卡诺研究所充分利用研究机构原组织或者上级组织渠道获得的机构经费，而非如英国、德国机构投资建立全新体系。

三类方式的利弊分析

国家资助为主的方式，利在于填补投资市场失灵的研究领域，弊在于创新中心易产生政府资金依赖。此类强化了政府的评估与监管，在推动科技创新事业发展的同时兼顾了国家利益。此投资方式适于专注基础研究领域或前瞻性科研领域的创新中心，这类中心由于孵化、开发处于早期阶段、有较高研究风险的技术，短期内很难创造收益，仅靠创新

载体自筹难以为继，需国家财政长期持续扶持，支撑后续的技术研发与科技成果转移、转化需求。但这类投资方式国家资金投入巨大，无疑增加了政府财政的压力，且政府财力情况也将限制研发项目经费投入，影响科研成果的产出，同时缺乏有效市场竞争，影响创新中心活力。

先政府扶持后自主筹措方式，利在于实现了市场、政府资金投入的优势互补，弊在于政府撤资后的可持续发展能力参差不齐。创新中心经过前期政府扶持正常运转后，资金完全依赖自筹与市场运作，兼顾实现政府资金支撑和市场资金投入双方的优势。但不同创新中心对政府资金支持的规模、周期等需求不同，一刀切的资金支持方式会使一些创新载体的可持续发展能力受限。一方面，以充分竞争行业领域为主的创新载体，若仍长期依赖国家财政势必造成其市场竞争力变弱。另一方面，基础研究领域的创新载体，短时间内自负盈亏存在困难，需要政府长期的资金支持。

竞争性收入为主的资助方式，利在于充分发挥市场优胜劣汰的竞争优势，弊在于缺乏竞争性收入的基础研究类创新中心生存艰难。此类方式中，政府、企业、机构多种投资方式并重，利用政府财政有限的投入，拉动产业长期深度合作，推动中心运营发展。适用于即有基础研究又有短期内可创造市场收益项目的综合类创新中心，如光电子创新中心、稀土功能材料创新中心等。然而，这种投资方式对于专注于基础研究领域、竞争性收入不高的研究中心同样不适用。

三点启示

一是坚持政府引导和监管地位，政府资金动态投入。结合中国国情，发挥

中国集中力量办大事的整体优势，前期以政府为主体出资扶持创新载体建设，统筹基础设施建设，强化政府评估和监管的作用，推动科技创新事业发展，同时兼顾国家利益与市场需求。随着创新载体运转逐渐成熟，运营状况走上正轨后，参考德国弗朗霍夫研究院政府投资模式，政府资金重点支持前瞻性基础研究、技术创新基础设施建设、中试产线建设、共性技术研发、标准制定、人才引进等。同时，政府每年基本投资同创新中心上一年收入相匹配。建立利益共享、风险共担的长效机制。

二是支持多元化投资方式引入，促进创新载体持续良性运转。借鉴美国制造业创新中心运转模式，通过会员费、知识产权使用费等多种形式获取收入。发挥财政资金的杠杆作用，实现社会资本、产业资本与金融资本向创新载体集聚，激发市场主体创新活力。发挥产业引导基金和银行金融产品资源整合、风险分散、管理监督等作用，鼓励探索多元化的融资渠道，引导社会闲置资本转化为投资，支持制造业创新中心建设，提高社会资源利用率。多元化投资方式既满足了创新载体的正常运营，激发创新载体活力，又可以在一定程度上减轻政府财政负担，实现创新载体良性发展。

三是鼓励竞争性收入作为重要支撑，强化创新载体创收能力。弹射中心、弗朗霍夫协会和卡诺研究所均以合同科研的形式推动中心和企业建立伙伴关系，其中卡诺研究所还启用原组织渠道资金，利用较少政府投资，撬动更大资金杠杆，拉动产业合作。企业利用合同收入等竞争性收入参与到创新中心的协同创新和运营中。同时，可参考法国政府提供研发支出税收抵免等优惠政策。

(作者刘婧、何颖、张原均来自赛迪智库)

日本超市的探宝体验

■ 文 / 启承

2020 年，日本折扣超市堂吉诃德以 800 家门店，16819 亿日元收入(约 1000 亿人民币)，成为了日本收入排名第四的零售企业。

不同于欧美的沃尔玛、好市多、奥乐齐等折扣业态通过减少库存量和低运营成本实现价格优势的模式，堂吉诃德采用了全直营、3000 平方米以上的大店，上万库存密集陈列、“30% 低价尾货+70% 正价折扣”混合销售的模式，给消费者带来一种价格便宜、选择丰富的印象。

堂吉诃德的运营策略是它得以抓住顾客的关键，本质是基于对消费者心理的精准把握，设计出精细化的陈列、动线及互动。

密集陈列

日本流通经济研究所在 2013 年实施的大规模调查发现，大部分的消费者都是先逛后买，离开店铺时会拎着自己原本没有计划购买的东西。即便在目的性消费较强的超市、药妆店、便利店中，非计划性购买都分别都达到了 77.4%、63.8%、63.2% 的比例。

堂吉诃德正是抓住了消费者这种状态，选择用大场地、海量的商品陈列，给消费者提供了广阔的“探宝”空间，消费者被淹没在物质之海中，以至于忘记自己原本的购物目的。用海量的商品选择和信息轰炸消费者，弱化其购物时的理性思考。

除此之外，密集陈列还会让消费者选择疲劳，减弱有逻辑性的商品选购思考流程。美国明尼苏达大学商学院消费者心理学教授 Kathleen Vohs 的研究中发现，消费者在反复看到海量商品选择时，容易产生疲劳并且放弃逻辑性的思考。相比于理性谨慎地比价和选品，消

费者会更倾向做“快思考”，选择一些快乐属性的产品。例如高卡路里的零食、设计可爱有趣的包装等。

动线规划

在日本，堂吉诃德以外的大部分零售渠道都随着经营成熟化，卖场空间变得越来越整齐有序。相比之下，堂吉诃德的卖场看似“杂乱无章”不符合零售标准，其实颇有玄机：设法延长停留时间，高低毛利商品穿插陈列反复强化低价印象。一层主要销售食品生鲜、日用品杂货、季节性推销品等中高频消费的



海量的商品选择和密集陈列



沟通。

为了降低消费者对折扣食品的警戒心和提高探宝时的体验，堂吉诃德在一些特价产品上会标出低价的理由。门店端的销售人员会运用“玩笑”，获得消费者的理解。

在生鲜等质量优先的品类上，堂吉诃德为了消除消费者对低价商品的疑虑会以诚恳的姿态介绍商品低价的理由。

价格有时候就像气温，贵和便宜是一种“体感”，而非绝对客观的数值。单个写着促销的标签，可能看起来不够便宜，堂吉诃德则会贴海量的标签，反复强调商品的低价。在通道的各处贴上标语“贵一块钱就退钱”“绝对保证低价”等标语，营造了热闹气氛的同时，也加深了消费者对渠道的印象。

尾货产品成为压箱货并不代表产品不够好，而是产品的价值没有被清晰地传递给消费者。堂吉诃德会积极抓住这类商品的机会，通过标签上的话语告诉消费者产品的特点和价值。

爆品的出现对渠道和品牌来讲毋庸置疑都是增长加速器。渠道获得更大的采购议价权，获得更高毛利。而对于消费者，好的产品会给他们来店复购的理由，这也长期成为渠道的稳定客流。

在物质饱和时代下，消费欲望并非来自消费者，而来自于包括商家在内的消费社会整体的创造。堂吉诃德一方面用密集陈列和精细化的动线设计消磨消费者的理性购买意识，另一方面用强互动属性、强情感沟通的标签设计，唤醒消费者的感性购买欲望。这种组合拳的模式下，堂吉诃德提供的不光是一个物理空间的卖场，更像是一个体验丰富的探宝地，持续给消费者带来饱满的体验。

品类。一层的主通道是单行道，故意拉长动线，强制消费者看到更多货架。

从动线顺序来看，进入商场一层后消费者依次看到，超低价格锚定品（家清品类为主），季节属性高毛利产品（例如泳衣、水枪、游泳圈等），中频生活消耗品（如餐具），个护化妆、家庭用品、食品生鲜、酒水、米、纸等大包装必购品。

高毛利低频消费品补贴低毛利高频消费品的混合毛利模式是大店业态的基本销售方法。堂吉诃德通过超低价格锚定产品，给消费者带来渠道很便宜的印象，但在动线中穿插着陈列中高毛利的商品刺激额外消费。

比如季节属性的产品，设法唤起人们对夏天出游野营赶海场景的向往，消费者对这类产品的价格敏感度往往不高，在强情绪导向下容易发生冲动消费，而这些“不经意间”的购买恰恰为堂吉诃德带来了高毛利。

消费者目的性购买的食物、酒类等品类则是放在了动线后半部分。往往最需要购买的大米等必需品类则是放到了收银台附近，推着手推车的消费者在最

后才能看到。

值得一提的是，堂吉诃德折扣店业务中，约 35% 来自于食品销售，剩下 65% 的收入来自于家电、日杂、体育用品、服装等品类。食品具有难管理、毛利低的特点，日本和欧美的多个折扣店在早期都不会主动去销售食品品类。食品品类具有一定的引流作用，但业务整体的毛利贡献还是需要依靠食品之外的品类。

感性互动

堂吉诃德的内部有一句口号，“进货便宜的，往高价卖。进货贵的，往低价卖。”也就是说，价值被广泛认可的产品，要卖得比别人便宜。价值没有被广泛认可的产品，要挖掘出更高的价值传达给消费者。而琳琅满目的生动标签就是堂吉诃德实现与消费者强互动的手段之一，相对于机械地显示商品名称和价格，堂吉诃德的标签宛如弹幕一样五花八门，用生动的文案标签唤醒消费者对商品价值的认知，像直播一样积极地和消费者

宏观政策将怎样跨周期调节

■ 文 / 曾金华 陈果静 敖蓉

做好下半年经济工作，应对外外复杂形势，宏观政策如何发力？“跨周期调节”成为重要关键词。继7月底中共中央政治局会议部署做好宏观政策跨周期调节，9月1日国务院常务会议再次要求统筹做好跨周期调节。

作为宏观政策主体，财政、货币和就业政策备受关注。这些宏观政策如何更好实施跨周期调节，怎样更好协同配合？

财政政策方面加快预算支出进度

保持经济运行在合理区间，必须着力做好宏观政策跨周期调节。“宏观政策跨周期调节的定位说明，后疫情时代，经济波动频率在增加，不确定性风险压力没有实质性减弱。实现经济增长跨期稳定，是宏观政策跨周期调节的主要目标。”中国社科院财经战略研究院财政研究室主任何代欣说。

粤开证券研究院副院长、首席宏观

分析师罗志恒也认为，实施跨周期调节主要是基于当前的国际国内经济形势，特别是经济恢复的基础不牢、恢复不均衡，必须未雨绸缪，处理好稳增长、调结构和防风险的关系。

今年以来，积极的财政政策体现出“提质增效、更可持续”的特点。统计显示，1月至7月累计，全国一般公共预算收入137716亿元，同比增长20%，比2019年同期增长9.6%。支出方面，前7月全国一般公共预算支出137928亿元，同比增长3.3%。

专项债发行使用一直受到广泛关注。截至7月末，全国发行新增地方政府债券18833亿元，其中一般债券5287亿元、专项债券13546亿元。由于今年专项债券恢复常态化管理等原因，发行进度较去年明显放缓。

对于下一步财政政策如何发力，财政部在近日发布的上半年财政政策执行情况报告中表示，“将保持财政政策连续性、稳定性、可持续性，统筹做好今年明年财政政策衔接，切实提升政策效

能和资金效益”，并提出了加快下半年预算支出和地方政府债券发行进度等措施。

“跨周期调节就是要综合考虑财政空间和财政风险，既不能透支未来，也不能不顾当前下行压力。”罗志恒说，相较此前的逆周期调节，本轮跨周期调节更注重财政政策的结构作用，要求提质增效。

对于具体举措，罗志恒认为，要加快专项债发行节奏，推动今年底明年初形成实物工作量，扩大有效投资；同时，继续落实减税降费，部分受损严重行业和恢复不及预期行业可定向、阶段性减免和延迟缴税。

何代欣表示，下半年跨周期调节应该关注一些重点工作，比如基础设施投资和防疫复工复产，财政金融政策要加大帮扶力度；要注意政府投融资项目和企业前期融资较多项目的还本付息压力传导，财政、金融、工信等部门应协调起来，统一决策部署，采取精准应对措施。

货币政策方面保持信贷平稳增长

9月1日召开的国务院常务会议部署加大对市场主体特别是中小微企业纾困帮扶力度,加强政策储备,做好跨周期调节。

“强调‘跨周期’与当前宏观经济和金融形势密切相关。”招联金融首席研究员董希淼认为,尽管上半年我国经济运行总体上呈现出稳中加固、稳中向好的良好态势,但在全球疫情持续演变、外部环境复杂严峻,国内经济恢复仍不稳固、不均衡的大背景下,经济增长仍面临一定压力。这一方面要增强信贷总量增长的稳定性,另一方面更要强化对中小微企业的支持力度。

近期,央行召开金融机构货币信贷形势分析座谈会,强调“保持信贷平稳增长仍需努力”。7月金融数据中,人民币贷款和社会融资的增量和增速都低于预期,市场担心,如果这样的短期收缩态势没有得到明显改变,下半年信贷平稳增长将面临一定压力。在此情况下,需要进一步保持信贷总量平稳增长,把服务实体经济放到更加突出的位置,以适度的货币增长支持经济高质量发展。

在保持总量平稳的同时,仍需要强化对国民经济薄弱环节的支持力度。“支持企业尤其是中小微企业的政策不应贸然退出。”董希淼认为,保市场主体,是保居民就业、保基本民生、保产业链供应链稳定的基础和前提,具有十分重要的意义。

当前,不少小微企业和个体工商户生产经营仍较为困难。“在此时加大对市场主体特别是中小微企业纾困帮扶力

度,有助于稳定市场主体的信心和预期,进一步巩固前期政策效果。”董希淼表示,下一步,金融管理部门应根据国务院部署,及时出台和细化措施,特别是要通过再贷款、再贴现等工具,加大对中小银行的定向支持,确保对小微企业和个体工商户金融支持力度不减。

此外,还应加快提升对小微企业和个体工商户的金融服务,加强和完善小微金融政策支持体系。业内专家建议,应加快建立和完善政府、企业、银行三者参与的风险共担体系,完善政府主导的小微信贷担保体系,改善小微金融风险补偿环境。同时,对积极开展小微金融服务的金融机构给予一定税收优惠,降低金融机构服务成本。

就业政策方面强化扩容提质

今年以来,就业形势呈现稳定恢复、稳中向好的局面。1月至7月累计实现城镇新增就业822万人,同比增长23%,完成全年目标任务的74.7%。在城镇新增就业稳步增长的同时,城镇调查失业率从2月份的5.5%逐步回落到7月份为5.1%,处于历史同期较低水平。

下半年,面对一些看得见和难以预料的风险挑战,需要继续推进就业的短期和中长期政策措施的落实,稳住就业基本盘。

在近日推出的《“十四五”就业促进规划》中,进一步明确把保障就业放在宏观政策的首位,将稳定和扩大就业作为宏观调控的优先目标和经济运行合理区间的下限,加强与其他各方面宏观政策支持就业的导向,实现与

就业政策的协同联动。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长、教授盘和林认为,规划更多聚焦就业质量问题,通过提供更多有效就业,让群众更有获得感。

扩容和提质已成为下半年与整个“十四五”时期就业工作的着力点。人力资源社会保障部副部长李忠表示,扩容就是坚持经济发展就业导向,财政、货币等宏观政策聚力支持就业,千方百计扩大就业容量;提质就是推动劳动报酬提高与劳动生产率提高基本同步,健全覆盖城乡劳动者的社会保障体系,努力消除就业歧视,切实保障妇女在就业创业等方面的合法权益,促进平等就业。

这些统筹疫情防控和经济社会发展的超常规之举,既能在短期内纾困和激发市场活力,从长期来看,又是以精准滴灌的方式帮助劳动者和市场主体适应高质量发展的需求。

盘和林认为,未来就业工作的难点之一在于大量新就业来自新兴产业,不少劳动者还没有足够的技能适应就业环境的变化。“要以市场主体和经济发展来促进就业扩量提质,核心是以适度的市场竞争推动劳动者与时俱进,并让劳动者能够适应未来发展,培养专业能力。”

“从总体上看,要实现跨周期调节,保持宏观政策连续性、稳定性和可持续性,突出财税、货币、区域、产业、就业政策协同。当前,特别要瞄准实体经济和中小企业进行精确化帮扶。同时,要统筹好发展与安全的关系,协调多方力量及时解决风险点,将防风险和实现实物工作量两个任务目标有机统一。”何代欣说。

优化营商环境的核心

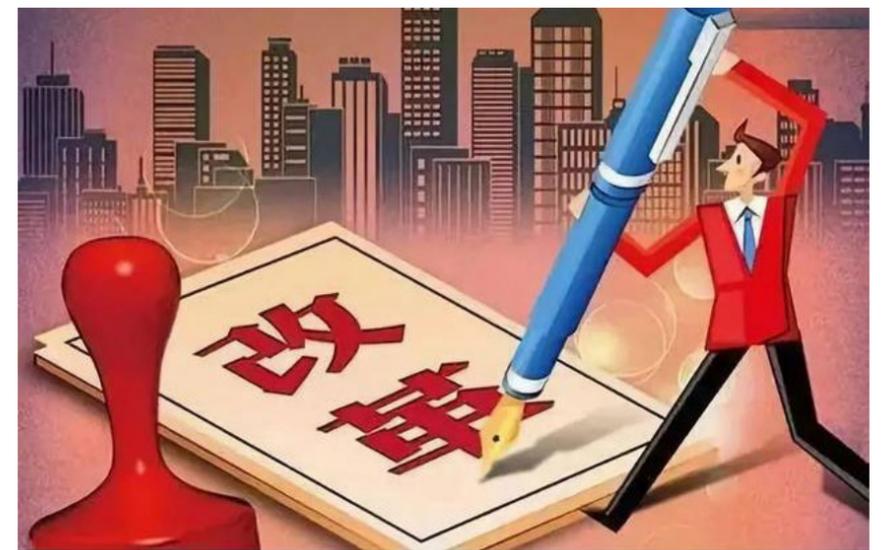
■ 文 / 叶林

“市场主体”是竞争的主要参与者,是社会财富的主要创造者和保有者,是稳定就业扩大就业的核心力量。历史经验表明,市场主体健康持续发展,有赖于“市场化、法治化和国际化”的良好营商环境。在我国,优化营商环境作为一个巨大体制工程,除了必要的建章立制以外,尤其要清理和重新定位市场主体与政府之间的关系。我国传统市场管理体制存在缺点和运行惯性,人们对市场主体的发展存有顾虑,市场主体在设立和运行中遇到各种过度管理,这制约了市场主体的健康和可持续发展。

李克强总理在全国深化“放管服”改革着力培育和激发市场主体活力电视电话会议上发表重要讲话,先后25次提到“放管服”改革,反复强调“放管服”改革、优化营商环境和培育壮大市场主体之间的关系,明确指出“深化‘放管服’改革,推动全链条优化审批、全过程公正监管、全周期提升服务,让市场主体更加活跃、公平竞争,不断催生新的市场主体”。讲话清楚表明,“放管服”改革是我国优化营商环境的重要内容,是激发市场主体活力的重要举措。

放管服,就是简政放权、放管结合、优化服务的简称。“放”中央政府下放行政权,减少没有法律依据和法律授权的行政权;厘清多个部门重复管理的行政权。“管”政府部门要创新和加强监管职能,利用新技术新体制加强监管体制创新。“服”转变政府职能减少政府对市场进行干预,将市场的事推向市场来决定,减少对市场主体过多的行政审批等行为,降低市场主体的市场运行的行政成本,促进市场主体的活力和创新能力。简政放权是民之所望、施政所向。

在市场经济运行中,政府部门职能过大,往往意味市场主体在设立和运行中要经历繁琐的办事程序,要花费更多的时间和费用,高昂的成本必然降低市场主体的运行效率和经济效益,进而削弱市场主体的热情和动力。市场主体是自身利益的最佳判断者。市场主体设立和运行成本越高,其创新创业热情越低,对国民经济的贡献越少。“放管服”改革的重要内容,就是减少乃至最终取消各种不必要的政府部门职能,优化体制机制性因素和条件,帮助市场主体提高运行效率和效益。我国以往曾



出现鼓励投资与过度管理的矛盾与尴尬,不仅削弱了市场主体活力,政府促进投资的努力也容易落空,我国在优化营商环境中必须打破这种死循环。李克强总理讲话指明了我国原有管理体制的问题,揭示了市场主体逐利性的本质,再度强调深化“放管服”改革,在结合我国优化营商环境实践经验的基础上,丰富并充实了营商环境的内涵,必将激发市场主体的活力。

放权是我国优化营商环境的首要内容。放权或简政放权的核心,是减少政府部门对于市场主体的过度约束,尤其是减少准入环节的审批、许可和批准。对于创新创业者来说,能否方便投资、方便营业,是其考虑的首要问题。准入门槛过高、管理过多、成本过高,必将削弱创新创业者的热情。简政放权不仅要减少政府冗员,尤其要按照“市场化、法治化、国际化”的标准,尽力减少政府部门职权,降低市场主体准入门槛。需要指出,我国深化“放管服”改革中的简政放权与以往的简政放权不同。以往简政放权主要是量上的减少职权,这种做法也减少了政府部门冗员、削减了政府部门职能,却存在某种不稳定性。一旦出现某些特殊情势,往往要在职权减量后再予加量,从而出现“收放循环”的周期律现象。深化“放管服”改革中的简政放权,以《民法典》《优化营商环境条例》《市场主体登记管理条例》等为基础,法律依据明确扎实。

《民法典》全面规定了市场主体基本权利,《优化营商环境条例》和《市场主体登记管理条例》大幅度减少政府部门职能,夯实了从量的简政放权向质的简政放权转型的法律基础。在

此前提下,我国又创造性地采用政府权力负面清单的做法,不仅约束了政府部门职权,也让市场主体可以真切感受到简政放权的价值,从而使得“放管服”改革成为一场具有深远影响的政府自我革命。

监管是优化营商环境的必要内容。市场主体具有逐利性,容易成为脱缰野马。如果缺少必要的监管,市场主体在内部运行上容易失序,在经营中容易出现不公平竞争乃至损害消费者、投资者和市场秩序的现象。简政放权与适度监管相辅相成,且必须相互协调。我国在优化营商环境中,不仅逐渐放宽市场准入标准、降低准入门槛和成本,又同时鼓励市场主体遵循市场竞争法则,积极参与市场竞争,通过自律和他律等方式,引导和督促市场主体合规经营。

《市场主体登记管理条例》一改从前严控准入的立场,建立了以事中事后监管为核心的新型监管体制,通过整合各类市场主体的登记规则,形成了公平对待各种市场主体的监管体制;通过创设简易注销等制度,让部分市场主体及时退出市场。我国还通过完善和落实反垄断法、反不正当竞争法、食品安全法等,站在维护社会公众利益和社会秩序的立场上,重新构造了市场主体监管体系。这种新型体系有助于消除在市场主体中存在的产权、地域、规模歧视,有助于维护消费者权益和社会公共利益,并推动建立起公平有序的市场竞争秩序。

服务是我国优化营商环境改革中的一种制度创新。提高政府服务意识,建立科学的政府服务体系,切实帮助市场主体解决现实问题,是我国优化营

商环境的重要内容,必然给政府部门职能转变带来巨大挑战。我们以往对政府部门职能转变的理解上存在局限和偏差,甚至不愿承认政府部门承担服务职能。政府部门在准入环节,容易将自身定位于一个除弊者的角色,试图通过严格的事先审查,杜绝市场主体运行中的不良现象;在管理环节,政府职能部门行为带有较强的随意性,管理尺度也有失明确,从而造成市场运行机制的不确定和不稳定。

我国市场主体多种多样,创新创业者参差不齐,管理规范较为复杂,不易为市场主体所理解。如何能让市场主体深切感受到管理的友好,已成为我国优化营商环境的重要内容。优化营商环境、深化“放管服”改革,不仅要简政放权、加强事中和事后监管,还必须改善和提升政府部门服务质量。政府要加强与市场主体的连接,了解市场主体面临的困难,帮助其解决发展中的问题,切实提高市场主体的感受度。政府部门在提供服务时,必须遵守公平和平等原则,向各类市场主体提供服务,不应因产权、规模、行业和地域等而予差别待遇。政府部门还应通过宣传、培训和普及,充分利用网络技术,完善窗口服务,改善公共服务,努力让市场主体切实了解政府职责,真实感受法治的价值。只有将政府部门服务落到实处,才能营造更好的营商环境。

深化“放管服”改革是一项系统化的制度变革,政府部门必须转变立场,深刻理解市场化的本质,既要成为一个开明的准入许可者,又要成为一个公正的监管者,还要成为一个贴心的服务者。

建行惠懂你APP

懂你所需 贷你所想



建行惠懂你App
立即下载



中国建设银行
China Construction Bank

客户服务热线: 95533
网址: www.ccb.com



广告

浦发银行 | 公司金融
SPD BANK | Corporate Banking



浦发科技金融 **UP**
成就你的强大



广告

浦发银行 | 公司金融
SPD BANK | Corporate Banking

新思维 心服务

移动通讯金融 | PAD金融 | 微金融
Mobile Banking | PAD Banking | WE Banking

客户服务热线 **95528**
spdb.com.cn