

新苏商

厚德 崇文 实业 创新

NEW SUSHANG

2020年 第6期 总第26期 国内刊号:CN32-1883/F 国内邮发代号:28-436



工商要闻 P06

江苏省工商联(总商会)
十一届六次常委会召开

本期特稿 P19

独家专访中国
最大餐饮集团掌门人

江苏视点 P28

创业板改革大幕开启:
江苏能分享红利几何

专家观点 P11

中国经济增长的
隐蔽动力和潜在风险

江苏视点 P43

南京长江五桥合龙

ISSN 2096-577X



滨江孔雀城

(备案名: 滨江观澜府)

主城地铁旁 公园地暖房

THE PEACOCK
CITY

(规划中)

总价130万起

约 88-105m² 空调 + 地暖 疏港大道门户

一座南京城
8个孔雀城

VIP
Hotline
(025) 6908 6888

项目地址: 南京栖霞龙潭新城

• 开发商: 南京裕辰房地产开发有限公司

本宣传资料为要约邀请, 买卖双方的权利义务以双方签署的买卖合同为准。本公司保留对本物料内容进行修改的权利, 敬请留意最新资讯, 具体规划以政府批文为主。制作时间: 2020年7月 本项目备案名: 滨江观澜府 预售许可证号: 2020100016

孔雀城 创造美好生活

LEADING ARTICLE | 刊首语

抗疫、防洪、生产，一个不能少

文/仲跻嵩

“

6月23日，北京市政府新闻办召开疫情防控第130场例行发布会通报，北京有一位外卖员确诊了。数据显示，这位47岁外卖员的送餐范围西起南苑路，东至周庄路，北起天坛东路，南至榴乡桥，平均一天跑50单，从早上7点到晚上9点。下班后骑电动车到一家商场接老婆回家。

打开社交媒体，这条新闻下面的评论区里没有指责，大家都心疼，47岁不是小伙子了，一天50单真是不容易。平均每单算3公里，一天150公里；平均每单算10级台阶，1000级台阶爬上爬下。有网友感动，“这叫生活，这叫相濡以沫。”

有网友感慨，“世人慌慌张张，不过图碎银几两，可偏偏这碎银几两，能解世间万种慌张。”

也有网友感叹，“特殊时期，如果没有这些快递员、外卖员，我们的生活，可能都无法想象。但这也意味着，多次奔波的他们，更多的辛劳，更大的风险……”

以防疫为令，北京的工作重点是，扼制新发地疫情，阻断病毒的传播，缓解大家的焦虑。随着更大范围内的核酸检测，到6月底，北京这一轮病情基本得到控制。新冠病毒灭活疫苗自愿接种也给人们看到更多希望。

以抗洪为令，在我们生活着的长江一线，贵州山洪暴发，重庆红色预警，6月下旬，贵州、重庆至长江中下游一带降雨持续，暴雨范围扩大，贵州、湖南、湖北、江西、安徽、广西等地，江南、长东中下游和江淮地区也都早早入梅，6月江苏平均雨量达到328.8毫米，为历史同期第二多。全国共有26个省市区遭受洪涝灾害，受灾人口1374万人次，死亡失踪81人，直接经济损失278亿元。进入7月，暴雨、高温和台风仍在提醒着人们，长江中下游仍需要加强防范暴雨洪涝及强降雨引发的次生灾害。

更多企业在组织复工复产，更多餐饮迅速回暖，更多航线恢复正常。地摊经济关乎民生，北斗全球组网关乎创新。深圳创业板改革并试点注册制，多家江苏企业列入；上海科创板满一周，江苏20家企业挂牌独占两成；618购物节京东阿里苏宁无一例外盯紧了内需市场；63年头一回，广交会改为线上开，588家企业搭起760个直播间；南京江北新区5周年，南京长江上第五座大桥江心洲大桥合龙；在民生与创新之间，无数人在忙碌着。

6月有这样一篇煽情的网文，许多人读后一样心疼：疫情重压之下国际巨头都纷纷扛不住倒下，如果你的公司还在，如果你还能领到足额工资，要懂得珍惜，请善待你的公司因为它扛下了所有……从上半年进入下半年，抗疫、防洪、生产，一个不能少。这是你能看到的确诊外卖员的个体生存和你能想到企业的群体生存。

一个不能少，对政府的执政理念、执政能力提出了新要求，也对个人、企业的意志、品格和智慧提出了新要求。



指导单位 江苏省工商业联合会(总商会)

主管/主办 新华报业传媒集团

出版单位 《新苏商》杂志编辑部

顾问委员会 (以下排名不分先后)

学术顾问 樊 纲 李稻葵 李 杨 刘 伟 姚景源

卢中原 于学军 刘元春 洪银兴 赵曙明

范从来 让·梯若尔(诺奖得主)

托马斯·萨金特(诺奖得主)

企业顾问 柳传志 张近东 董明珠 王 民 周海江 崔根良

袁亚非 沈 彬 董才平 朱共山 张雨柏 宋郑还

编辑部

主编 仲跻嵩

执行主编 周宏标

记者 徐宛芝 李雯(实习)

编辑 韩文婧(实习)

美术编辑 居 振

发行总监 龚 平

法律顾问: 国浩律师事务所

地址: 南京市建邺区江东中路369号新华报业传媒广场

邮编: 210092

本刊网址: <http://xinsushang.xhby.net>

投稿邮箱: xinsushang@xhby.net

国内刊号: CN32-1883/F

印刷: 江苏新华日报印务有限公司

定价: 36.00元



所有刊发内容的版权均为杂志所有,未经书面许可,均不得以任何形式翻印或转载。

本刊所有广告,其内容真实性、正确性完全由广告提供者负责,有部分稿件与图片来自网络,望作者及时与本刊编辑部联系。

目录



刊首语 LEADING ARTICLE

P01 抗疫、防洪、生产,一个都不能少

工商要闻 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL HEADLINE

P06 江苏省工商联(总商会)十一届六次常委会在宁召开

P08 全省工商联工作会议在南京召开

P10 银企合作促进江苏民企复工复产

本期特稿 EXCLUSIVE

P19 独家专访中国最大餐饮集团掌门人:真正厉害的人,都是刚柔并济

本期关注 FOCUS

P22 泡泡玛特开启赴港上市之路

P31 2020年的618,这三个关键词

P35 魔幻品牌南极人:工厂早就停产,靠卖商标一年收入13亿

P37 我是“羊毛族”:沉迷低价购物的年轻人们

P41 “地摊经济”怎样去弊存利

P54 迪士尼英语关停,线下培训机构会被在线教育取代吗

江苏视点 JIANGSU PERSPECTIVE

P04 三大央企在宁打造新能源汽车研发平台

P28 创业板改革大幕开启:江苏能分享红利几何

P43 南京长江五桥合龙 河西江北“牵手”

P50 江苏首设两项科研大奖! 听获奖大咖这样谈科研

P68 金箔艺人的“刀”

专家观点 EXPERT VIEWS

P11 中国经济增长的隐蔽动力和潜在风险

P15 长江产经智库圆桌会:促进夜间经济发展

P48 黄奇帆:新基建与老基建有四大不同

企业动态 COMPANY NEWS

P25 首批23家! 创业板注册制开门迎客

P57 恒瑞首次突破5000亿市值

P60 赛麟汽车董事长王晓麟涉嫌犯罪被调查

权威发布 AUTHORITY ISSUED

P34 国内首份直播电商规范发布将于7月1日起实施

P61 江苏P2P机构全面退出市场

P66 江苏省2019年度互联网十大新锐人物与创新力产品名单公布

P64 江苏将首批273项省级权限赋予自贸试验区

P65 自贸区南京片区发布促进总部经济新政

一带一路 THE BELT AND ROAD

P70 日韩新闻资讯

艺术百家 ART MASTER

P74 徐卫国 王庆

读书 READING

P78 6月人文社科书单



育新机开新局的有力之举 三大央企在宁打造 新能源汽车研发平台

6月29日上午,中汽创智科技有限公司成立暨基地项目启动仪式,以视频连线的形式举行。江苏省委书记、省人大常委会主任娄勤俭,国务院国资委党委书记、主任郝鹏,工业和信息化部党组书记、部长苗圩,科学技术部党组成员、副部长王曦出席并讲话。娄勤俭和省长吴政隆为中汽创智科技有限公司揭牌,郝鹏宣布中汽创智科技有限公司基地项目启动。

娄勤俭代表省委、省政府向项目落户启动表示热烈祝贺，向长期以来关心支持江苏发展的国家部委领导和各界朋友表示衷心感谢。他指出，汽车产业代表了一个国家科技创新集成和高端装备制造的水平。中汽创智项目把握汽车制造发展趋势，发挥各方优势，推动集成创新，是贯彻落实习近平总书记关于制造强国、科技强国战略部署的积极行动，是育新机开新局的有力之举，也是央地合作的创新典范。中汽创智项目落户江苏，是对江苏的信任和看好，江苏拥有完备的产业配套、高效的人才供给、丰富的应用场景、广阔的市场空间，我们完全有信心把今天的“看好”变成明天的“赞叹”，共同谱写实业报国、产业报国、创新报国的新篇章。

郝鹏指出，新能源汽车是国家重点发展的前瞻战略性新兴产业，是我国建设现代化产业体系战略必争之地。中汽创智作为整车环节的专业研发平台，在新能源汽车产业发展中地位重要、作用关键。希望三家中央汽车企业进一步增强责任感使命感紧迫感，强化责任担当，强化自主创新，强化改革赋能，强化开放合作，全力以赴把中汽创智组建好、运营好、发展好，为我国汽车产业转型升级作出积极贡献。国务院国资委将坚定支持三家央企与江苏省、南京市携手合作，共同打造新能源汽车高水平研发平台，共同促进我国迈入汽车强国行列。

苗圩指出，新一轮科技革命和产业变革蓬勃发展，汽车与能源、交通、信息通信等领域有关技术加速融合，需要我们以更大决心更大力度推动产业发展再上新台阶。三大央企是我国汽车产业中坚力量，成立科技平台公司是万里长征迈出第一步，后续要牢记使命、砥砺创新，争做新能源汽车、智能网联汽车发展的“排头兵”，为我国汽车产业转型升级、由大变强作出积极贡献。工业和信息化部将大力支持三家央企依托科技平台加大技术投入、创新发展模式，共同为推动制造强国和网络强国建设作出新的更大贡献。

王曦希望中汽创智科技有限公司切实肩负汽车强国使命，打造世界一流的创新型汽车高科技企业，为我国产业链强链补链、为创新型国家建设作出更大贡献。科技部将继续强化支持新能源汽车核心技术研发，不断提高我国新能源汽车产业的科技含量，推动产业高质量发展。

中汽创智科技有限公司是由兵器装备集团、中国一汽、东风公司、长安汽车和南京江宁经开科技共同出资设立的科技平台公司。公司基于新常态下中国汽车消费者的产品需求，以“创造绿色低碳、智能安全、极致体验的美好汽车生活”为发展愿景，加速形成新能源和智能网联汽车核心竞争力，打造平台级核心技术、系统级关键技术、总成级领先技术，并建立可共享的资源平台。公司计划用3至5年时间打造中国第一、世界一流的创新型汽车高科技企业，推动中国汽车产业转型升级。



早在2017年12月1日，中国一汽、东风公司、长安汽车三方在武汉就签订了《战略合作框架协议》，确定在前瞻共性技术创新、汽车全价值链运营、联合出海“走出去”、新商业模式探索四大领域开展合作，并取得了诸多成果。历时2年6个月，中汽创智于今年6月2日在南京注册成立，正式落户国家级江宁经济技术开发区，注册资本达160亿元。

中汽创智科技有限公司董事长王国强介绍了公司情况。中汽创智聚焦智能电动底盘、氢燃料动力、智能网联汽车三大业务领域，瞄准最前沿科技，借助母公司技术优势，发挥南京江宁经济技术开发区政策和区域优势，通过自主、合作、协同实现核心技术掌控。同时，新公司将聚焦核心技术、聚集关键资源，创新流程体系、创新运作机制，主攻三大领域关键核心技术点，打造超级智能新能源汽车技术的关键零部件产品和技术品牌，支持下一代智能新能源整车开发。

立足当下，着眼未来汽车消费者的需求，中汽创智提出“1356”工作方略，即开发3大领域产品、推进5大关键举措、构建6大业务体系，将为消费者创造更环保、更安全、更美好的汽车生活。

开创新模式，快速打造高质量产业集群。中汽创智重点聚焦自主能力建设、核心技术突破及产品开发。其间，也将通过战略投资、并购重组等市场化投融资运作的方式获取需要的关键资源，快速构建研发和产业化能力。

突破技术边界、市场边界、地域边界，通过平台技术创新、商业模式创新、体制机制创新，中汽创智为中国汽车企业在技术研发、产业合作、商业模式等方面带来新的示范价值。

根据规划，中汽创智将以2020年为“基点期”，开展智能电动底盘、氢燃料动力、智能网联三大领域关键核心技术攻关，初步建成数字化业务体系；以2021年至2023年为“成长期”，实现三大领域技术突破，强力支撑T3股东乃至行业伙伴的整车商品力提升，拉动国内汽车行业共性技术进步；以2024年至2025年为“成熟期”，建成超级智能新能源技术平台，持续驱动产业创新突破。

本刊综合报道

江苏省工商联(总商会)十一届六次常委会在宁召开 在危机中育新机 在变局中开新局

文/省联宣 摄/高雁南



6月30日上午,江苏省工商业联合会(总商会)十一届六次常委会在南京召开,省人大常委会副主任、省工商联主席许仲梓,省委统战部副部长、省工商联党组书记顾万峰出席会议并讲话。南京联创科技集团股份有限公司董事长、省总商会副会长孙力斌主持会议。

许仲梓在讲话中指出,这次会议的主要任务是深入学习贯彻习近平总书记重要讲话和全国两会精神,全面落实中央确定的“六稳”“六保”和省委决策部署,围绕统筹推进“疫情防控和经济社会发展”目标“双胜利”,回顾总结今年以来的主要工作,研究部署下半年重点工作任务。

许仲梓对上半年工商联和广大民营企业家在疫情防控 and 复工复产中所作的努力和贡献给予充分肯定。许仲梓指出,面对突如其来的新冠肺炎疫情,全省广大民营企业以强烈的社会责任感和强大的凝聚力,生动诠释了爱党爱国、崇德向善、无私奉献的精神风貌,生动诠释了中国精神、中国价值和中国力量,展现了不惧风雨、不畏艰难的责任担当。工商联作为民营企业 and 企业家贴心的“自家人”,充分发挥桥梁纽带作用,始终做到上下一心、步调一致;积

极推进复工复产,为奋力夺取疫情防控和经济社会发展“双胜利”作出了重要贡献,得到了各级党委政府和社会的广泛赞誉。

许仲梓指出,现在,规范防疫和经济发展的“双统筹”稳步走向“双胜利”,体现了“中国治理”的生动实践和显著优势。广大民营企业要直面挑战,坚定发展信心,增强发展动力,用好经济社会发展重要战略机遇期。

他勉励广大民营企业家:

一要坚定信心、积极应对。要对这次疫情期间充分彰显的制度优势、党的坚强领导抱有信心,对企业在风雨中一路走来、持续发展的韧劲抱有信心,对中国蕴藏着巨大消费潜力的市场抱有信心。

二要用好政策,谋求共赢。民营企业要聚焦扩大内

需战略,把握好政策机遇窗口期,开展互助合作共享共赢。借助商会的力量,在联防联控、平抑物价、反映诉求等方面协同一致,在要素资源供给、生产经营销售等环节互助合作,努力实现抱团发展。

三要把握形势,危中寻机。要无畏浮云遮望眼,准确识变、科学应变,要有积极的勇气和胆识,抓住机会机遇,改造提升企业,谋求新的发展,在危机中育新机,在变局中开新局。

许仲梓强调,随着疫情防控进入常态化,要对全年工作目标和要点进行调整,对一些已经确定的重点工作要加快推进,突出重点、抓好落实。

一要强化思想政治引领。把政治引领和思想引导作为工作的生命线,贯穿工商联工作的始终。要深化理想信念教育,弘扬宣传新时代苏商精神,加大宣传报道力度,树立江苏民营企业可亲、可信、可敬的良好形象,弘扬苏商正能量。

二要聚焦服务促进发展。把保市场主体作为工商联助力做好“六稳”工作、落实“六保”任务的第一要务,想方设法在帮助企业纾困解难上出实招、出新招。巩固深化与政府部门“1+N”合作机制,努力形成支持企业发展的合力。

三要聚力履职尽责担当。把调查研究、参政议政作为“两个健康”鼓与呼的第一抓手,多形式、多渠道开展更加务实的调研分析,推动协调解决民营企业资金链紧张等突出问题,切实促进全省营商环境的进一步改善。

四要深化商会改革发展。构建商会发展生态圈,促进政府部门、社会机构、市场、企业和各类商会组织,相互支撑、跨界融合发展。持续推动省级“五好”县级工商联建设,夯实县级工商联建设成果。大力推进商会党的建设,提升党建工作质量和“两个覆盖”。

顾万峰在总结讲话中强调,要深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神和全国两会精神,进一步坚定发展信心。要看到以习近平同志为核心的党中央坚强领导和中国特色社会主义制度的显著优势;要看到我国经济长期向好的基本面没有改变;要看到民营企业发展面临的重大政策机遇。全省广大企业家要把握好危和机的辩证法,坚定信心、保持定力,危中寻机、抢抓机遇,努力实现稳中有进、提质增效。

顾万峰指出,要提升服务效能,为全力夺取“双胜利”贡献工商联力量。

一要搭建好服务平台。着力打造“1+N”工作机制,借助这个平台,服务再优化、措施再具体、落实再到位;搭建好金融服务平台,引导金融机构加大对民营企业融资支持力度,压低企业综合融资成本,提高融资对接效率;开展好“民营企业服务月”活动,贴近企业、贴近商会,帮助民营企业解决发展中的困难和问题,更好回应民营经济人士的诉求和期盼;建立民营经济统战工作沟通协调机制,作为民营经济统战工作议事和政企沟通协调制度平台,助力民营企业健康发展和民营经济人士健康成长。

二要搞好政策宣讲。充分运用现代信息手段加大政策宣讲力度,帮助民营企业用好用足政策;做好疫情防控涉企劳动用工、经济合同、慈善捐赠等敏感问题释疑解惑,帮助广大民营企业练好内功;开展好《民法典》宣贯工作,帮助民营企业吃透与其密切相关的市场主体、交易规则、产权保护等内容。

三要推动营商环境优化。建立常态化调研、评估机制,动态优化评价指标体系,并基于评估结果多渠道进行建言献策,全维度推动民营经济营商环境持续向好。

四要积极参与扶贫开发事业。引导民营企业和商会组织积极投身到省委省政府提出的“万企联万村 共走振兴路”行动中。组织光彩行系列活动,以产业振兴带动乡村振兴。

顾万峰强调,要加强组织建设,不断夯实基层工作基础。发挥好工商联职能作用。要当好政治“向导”,当好发展“助手”,强化自身建设,提升能力水平。深化“五好”县级工商联建设。要严格建设标准,注重全面建设,同时要因地制宜,搞好分类指导。推动工商联所属商会改革发展。加强所属商会党建工作,建立完善工商联党组织领导和管理所属商会党建工作的有效机制;根据我省重点产业发展规划,加快高新技术与战略新兴产业商会组建步伐。

会议还审议通过有关人事安排的决定。邀请著名经济学家、南京大学长江产业经济研究院院长刘志彪教授作了题为《疫情冲击对全球产业链影响》的讲座。省工商联副主席、省总商会副会长、秘书长和省工商联第十一届常委出席会议,省委统战部四处、省工商联机关各处室负责同志列席会议。

全省工商联工作会议在南京召开 为建设“强富美高”新江苏 交出“硬核”答卷

文/省联宣 摄/刘莉

6月29日下午,全省工商联工作会议在南京召开。省人大常委会副主任、省工商联主席许仲梓,省委统战部副部长、省工商联党组书记顾万峰出席会议并讲话。省工商联驻会领导班子成员、各设区市工商联主要负责同志、省委统战部四处、省工商联机关各处室主要负责同志共50余人参加会议。



许仲梓指出,面对百年一遇的疫情冲击,全省工商联系统认真学习贯彻习近平总书记重要讲话和指示精神,围绕中央和省委统一决策部署,为取得疫情防控和经济社会发展来之不易的稳定局面贡献了工商联组织的智慧和力量。

许仲梓表示,上半年全省各级工商联以民营经济领域为主战场,以帮助民营企业纾难解困、健康发展为己任,引导各级商会组织和广大民营企业主动担当作为,协助疫情防控,坚定发展信心,全力复工复产。

一是坚持把方向、强作为,有效组织全省工商联系统投身疫情防控阻击战。疫情防控工作中,全省广大民营企业累计捐赠款物总额达21.67亿元,47家民营企业直接参与火神山、雷神山医院建设,体现了卓越的“江苏速度”和“江苏实力”。

二是坚持抓实事、强服务,积极促进民营企业加快复产达产步伐。全省各级工商联主动对接政府有关部门,畅通融资、法律、人才、政策等问题的解决通道,为民营企业复工复产提供全方位服务。

三是坚持建制度、强肌体,有力推动商会组织和代表

人士队伍建设。充分发挥组织优势,通过促班子、抓代表、带会员,凝聚了工商联组织共克时艰的强大合力,释放了工商联队伍攻坚克难的优势潜力。

面对下半年的机遇和挑战,许仲梓强调,要站在全局高度,运用系统思维,科学分析形势变化,准确把握发展大势,始终保持清醒头脑,守住“六保”底线,做好“六稳”工作。从强化思想引领,坚定发展信心;深化合作机制建设,提高服务民企效能;持续强化工作力度,助力打赢三大攻坚战三方面发力,为建设“强富美高”新江苏交出工商联的“硬核”答卷。

顾万峰在主持会议时指出:

一要以强烈的政治责任感,守住“保”这个底线,为我省民营企业发展“留得青山”。要深入摸清底数,全面掌握企业发展所面临的困境;要强化政策服务引导,加大解危纾困力度;要健全制度机制,不断优化服务保障网络。

二要以时不我待的使命担当,夯实“稳”这个基础,为我省民营经济发展“筑牢底盘”。要加强宣传教育引导;要深化落实“1+N”工作机制;要坚决打好精准扶贫攻坚战。

三要以务实的工作举措,拓展“进”这个态势,为高质量完成年度目标任务“赋能蓄势”。抓落实的意识要更强。抓落实的要求要更高。抓落实的措施要更硬。



顾万峰强调,形势严峻、任务艰巨、使命光荣,全省工商联系统要坚定信心、勠力同心、攻坚克难,坚持疫情防控不放松、抓紧经济发展不动摇,努力完成全年各项目标任务,坚决打好全面建成小康社会和“十三五”规划收官之战,奋力开创新时代工商联工作的新局面。

会上,各设区市工商联围绕下半年重点工作安排交流发言。

南京市工商联党组书记丁铭:

一手抓防控、一手抓发展,做好“六稳”工作、落实“六保”任务,助力实施南京“四新”行动。



无锡市工商联党组书记许岗:

围绕“两个健康”主题,着力打好疫情防控阻击战和复工复产主动战,着力推进党建引领、教育引导、服务引航、创新引育、担当引路五项重点工作。



徐州市工商联党组书记邱颖:

围绕“三主”工作总要求,以“素质提升年”为主题,以助力企业复工复产促进经济社会发展为重点,以组织基础扎实、服务功能完善、作用发挥明显为目标,凝心聚力推动民营经济高质量发展。



常州市工商联主席陆强:

落实“关心、支持、服务企业政策研究推进专班”工作,深化“两个健康”先行区试点,加强五大建设,推进营商环境持续优化,夺取疫情防控和经济社会发展“双胜利”。



苏州市工商联党组书记谢正才:

把握“两个健康”新趋势、新特征、新问题,贯彻落实苏州支持民营企业发展三项制度,围绕“现代国际大都市、美丽幸福新天堂”城市发展蓝图,为推动“苏州之治”展现工商联作为。



南通市工商联主席季红星:

以服务民营经济高质量发展为主线,开展“抗疫情 助发展”企业服务年活动,真抓实干、主动担当,全力推动南通民营经济再上新台阶。



连云港市工商联主席张家炯:

深入推进六项重点工作落实,着力实施“五三”计划,服务推动民营企业加快转入高质量发展轨道,推动工商联工作再上新台阶。



淮安市工商联主席范更生:

突出“两个健康”工作主题,以服务促进“全民创业淮南崛起”战略,加快实施“个十百千万”工程,持续推进“五大淮商”建设。



盐城市工商联党组书记陈湘珍:

围绕中心,服务大局,以改革创新、勇于担当的精神,引领全市民营经济人士践行“两海两绿”发展路径,抗击疫情,服务复工复产,深入做好“六稳”工作、落实“六保”任务。



扬州市工商联党组书记陈荣进:

围绕“六稳”目标、服务“六保”任务,紧扣中心工作,精准服务民营企业尤其是中小微企业,引导民营企业坚定发展信心,主动化危为机,着力提高民营企业获得感。



镇江市工商联主席卢道富:

紧扣“两个健康”目标,聚力“产业强市”,做到思想引领“三个起来”,经济服务“两巩固、两提升”,优化环境“两突破、两创新”,疫情防控经济发展“两手抓、双胜利”,书写“镇江很有前途”新时代答卷。



泰州市工商联主席刘汉秋:

把握“两个健康”工作主题,认真履职尽责,坚持“四个统一”总基调,更好服务民营经济高质量发展,为泰州“一高两强三突出”作出新的更大贡献。



宿州市工商联主席李瑞华:

大力弘扬“三真”精神,不忘初心、牢记使命,齐心协力、奋发有为,推动后疫情时期全市民营经济更快更好发展,为全面建成小康社会作出新贡献。



累计授信628亿元 现场签约260亿元 银企合作促进江苏民企复工复产

文/省联宣 摄/高雁南

为扎实做好“六稳”工作，落实“六保”任务，7月1日，江苏省委统战部、省工商联联合人民银行南京分行、江苏银保监局、省地方金融监督管理局举办促进民营企业复工复产银企对接活动。江苏省委常委、省委统战部部长杨岳出席活动并讲话。江苏省人大常委会副主任、省工商联主席许仲梓出席活动。活动由江苏省委统战部常务副部长李国华主持。



杨岳说，今年以来，广大民营企业在做好疫情防控的同时，积极主动作为，想方设法复工复产，为稳住江苏发展基本盘，做好“六稳”“六保”工作作出了重要贡献。为对冲疫情影响，江苏广大金融机构按照中央和省委部署，先后出台一系列举措，为民营企业特别是中小微企业融资纾困、复工复产提供了有力支持。

围绕推进银企合作，促进民营企业复工复产，杨岳强调了三点意见。一是强化责任担当，营造良好金融环境，通过完善银企对接长效机制、形成部门工作合力、优化金融发展生态链，解决民营企业融资难题，助推民营经济持续健康发展。二是加大支持力度，积极创新金融服务，通过增强服务意识、优化贷款结构、加强信贷创新，帮助企业渡过难关、摆脱困境，助推民营经济高质量发展。三是致力强身健体，更好发挥企业作用，通过坚守诚信提升信誉、精选项目争取支持、内强素质外树形象，在银企间构筑起信任、合作、互利的和谐关系，提升企业在银行的信用等级，切实发挥民营企业在江苏经济发展中举足轻重的作用。

杨岳要求，统战部、工商联要发挥好“民营经济人士之家”作用，深化与有关部门的合作机制，引导民营企业坚持用全面、辩证、长远的眼光看待当前经济形势，积极应对疫情挑

战。

活动期间，省工商联与农业银行江苏省分行、建设银行江苏省分行、交通银行江苏省分行、招商银行南京分行、兴业银行南京分行、南京银行、苏宁银行、中国人寿保险江苏省分公司等8家金融机构签署战略合作协议。许仲梓代表省工商联与农业银行江苏省分行、建设银行江苏省分行、交通银行江苏省分行、苏宁银行4家金融机构联合发布线上专属金融产品，为中小微企业走出经营和融资困境提供了新的路径。

此次活动，通过前期对接，累计授信总额达628亿元，现场签约260亿元。省工商联、人民银行南京分行、江苏银保监局、省地方金融监督管理局交流了服务民营企业复工复产情况。农业银行江苏省分行、交通银行江苏省分行、招商银行南京分行、南京银行介绍了服务民营企业融资情况。南京联创科技集团、省工商联餐饮业商会反映了企业发展愿景和融资需求。

省委统战部副部长、省工商联党组书记顾万峰，人民银行南京分行副行长谢宁，江苏银保监局二级巡视员朱厚志，省地方金融监督管理局副局长钱东平以及8家金融机构负责人、民营企业代表参加活动。

中国经济增长的隐蔽 动力和潜在风险

文/俞铁成

合肥无疑是中国发展最快的省会城市。1995年合肥GDP为167亿元,全国城市排名97名;2019年合肥GDP为9409亿,全国排名22位。

为此,合肥被无数的鲜花和掌声所包围。

在一片赞扬声中,我们应该冷静分析一下这种中国地方政府以政府主导投资带动招商引资、产业升级和城市发展的模式的深层次利弊,避免各地政府在新一轮城市竞赛中造成经济损失和社会资源浪费。

“合肥模式”揭开了中国经济40年高速增长的一个重要“隐蔽动力”

诺奖得主弗里德曼曾说过一句刺激了无数中国经济学家的话：“谁能解释中国经济的改革和发展，谁就能得诺贝尔经济学奖。”

中国经济过去40年的高速增长在人类历史上堪称一大奇迹，用西方国家的经济增长理论和模型很难解释。包括笔者在内的中国经济学者们只能基于各自的背景和专业，试图从不同维度分析中国增长的一个个“发动机”：市场化改革、制度宽松、出口、房地产、资本市场发展、国企改革、消费升级、互联网革命、基建投资……

而“合肥模式”把中国增长的一个隐形发动机——城市竞争，在新时期推向公众。“城市竞争”指中国各级城市以GDP为核心指标进行的各种排名竞赛。参与竞争的城市按层级分为直辖市、计划单列市、省会城市、地级市和县（区）城市等。

笔者和各级城市的官员都打过交道，深切体会到各级官员们最重视的事情就是“招商引资”，因为招商引资是拉动GDP的最快手段，而GDP排名是考核官员政绩的最重要指标之一。一个GDP几十亿的县级市若能一下引来一个百亿级别的新投资项目，该市在项目落地后的GDP排名就会突飞猛进，该市主要领导可能因此直线提拔进入厅局级干部行列。

绝大多数官员都或多或少患上了“GDP焦虑症”：先PK同地区城市GDP，再PK跨地区城市，最后全国PK；横向PK之外还要纵向进行同比PK；不仅PK全年GDP排名，而且PK季度GDP排名……

中国各级城市都有类似招商局这样的机构，市主要领导亲自抓招商，每个招商部门都在北上广深等经济发达地区组建各种类似“长三角招商分局”“珠三角招商办事处”的驻外机构。

在上海，每天至少有10场以上来自全国各地各级城市举办的招商引资洽谈会。几个月前我参加了西部某省在上海的一场招商会，省委书记、省长带着该省所有城市的书记（市长）及各委办局一把手，几百人浩浩荡荡在陆家

嘴一个大会场推介该省的投资环境和投资项目，我接触的每一位官员眼里都装着满满的对接资本和项目的渴望。

当每个省、市、县甚至乡镇的官员干部整天都想着招商引资、增加税收、把GDP排名前移，放眼华夏大地，无数创业者的梦想和大大小小城市招商引资的渴求在几十年里碰撞交融，形成巨大的“合力”，整个国家经济的强悍增长自然就在情理之中！

改革开放之后的前30年，地方政府招商，更多拼的是低土地成本、低税收成本和低劳动力成本，吸引制造业为主的企业落地。当基础制造业体系基本构建完成、各行业洗牌基本结束后，招商引资模式在近10年内悄然完成了由“土地税收招商”到“资本人才招商”的大转变。

作为中国著名科技中心城市之一的合肥市，先天拥有的大量高素质科技人才与几任有格局有魄力的主政官员大力推动，“资本招商”一结合，就碰撞出令世人瞩目的“合肥模式”。合肥的崛起深深刺激了中部几省的省会城市，武汉、长沙、郑州感到极大“威胁”，南昌因与合肥的差距拉大难免感到“羞愧”，中部“几虎”你追我赶明争暗斗。

中国各地目前如火如荼开展的“资本招商”逻辑可以用下图来阐述：

政府以资本注入为条件，吸引企业落户当地投资建厂，项目投产后就可以增加当地的GDP、税收和财政收入；企业雇佣百姓成为员工，百姓还会受到当地政府创业资本的扶持鼓励开办新企业，这样当地百姓可以通过打工、创业或参股等形式获得来自当地企业的工资、分红及上市股票套现等收入；而老百姓有钱后先缴纳个人所得税，剩下的钱要不存银行买理财要不就买房产，推动当地房产价格上涨，于是政府借机不断出售价格越来越高的一级土地，获得大量可支配财政收入再用于当地民生基建等公共投资；当一个地方城市越来越美丽、产业及生活配套越来越完善时又能吸引更多的企业落户、从而带动更多百姓就业，推动房地产价格进一步上涨……

从上面分析可知，一个城市的经济发展，核心是要依赖一批高素质企业的成长，一个企业从落地到发展壮大乃至成功上市，将为区域经济带来有效支撑。

这是上海今年4月新开盘的位于浦东的“碧云尊邸”

开盘当天的场景,均价2000万到8000万一套,因为排队出现个别人口角乃至动手而成为热点新闻。据说这个楼盘的购房者中,不少是今年在上海证券交易所科创板上市的一些企业的高管,这批企业的办公地大多在张江区域,离此楼盘较近。科创板的成功运作加上创业板注册制的神速推进,汇聚了大量高科技高成长企业的北上广深杭苏等城市将是直接的资本红利获得方,随着上市公司数量再次大扩容,

可以想见,未来几年这些城市的豪宅市场可能将供不应求!

行政推动的隐形风险正在迅速积累值得关注

很多外国朋友到中国和地方政府官员接触后都会很好奇,他们经常问我:“为什么中国的官员都像是企业家?”我说:“是啊,这或许就是全世界独一无二的中国经济增长秘诀!”

中国每个城市都可以当作一个“企业”,城市的GDP相当于企业的“营业收入”,城市的可支配财政收入相当于企业的“净利润”,人大相当于该“企业”的“股东会”,政协相当于该“企业”的“监事会”,城市的党委常委会相当于“企业”的“董事会”,市委书记是该“企业”的“董事长”,市长是该“企业”的“总经理”,各委办局长是“企业”的“部门经理”,各下属区县乡镇是该“企业”的“分子公司”。

一个城市引进什么样的项目,每个项目政府投资多少钱?怎么投?用什么平台投?投资的钱从哪里来?……这是书记市长们日常很操心的问题。

正如企业的成败在很大程度上取决于企业的领导人一样,在“资本招商”的城市竞争大赛中,一个城市的竞争结果在很大程度上也取决于以书记市长为代表的核心党政班子的综合素质。

合肥市政府先后拿出巨资投资家电、液晶、存储芯片、新能源汽车接连成功,并非靠运气,这和合肥的区域位置、产业基础及科教资源有关系,更重要的是几任“董事长”都非常有水平。

我曾和合肥市某任“董事长”吃过一次饭,和他聊起某家曾在国内许多地方落地建厂、被很多地方政府追捧的高科技企业,问他这个高科技企业有没有到合肥来谈落地?他说虽然我不是这个专业的,但当这个企业想要我们合肥市政府投资几十亿作为落地条件时,我专门请了包括中科院著名教授在内的许多专家帮我论证把关,结论是该高科技企业技术尚未成熟,如果投资几十亿建厂,风险巨大,因此合肥就婉拒了该企业的落地计划。

当时我向该“董事长”竖起大拇指表示佩服,因为这个行业我很熟悉,且企业的技术据我了解确实还没有到能大规模产业化的阶段。

这些年,中国一些地方政府为了引进“好项目”,不惜投入巨资参股到项目公司,结果很快发现项目要不是骗局,要不有致命伤,要不是竞争红海,地方政府的投资很快被项目操盘方以各种方式洗走或亏光,留下一堆烂摊子让参与投资的地方政府欲哭无泪。

2017年,江苏南通市下属的如皋市确立了打造国内最具竞争力的新能源汽车板块的战略目标,计划到2020年新能源板块有望突破1000亿元的产业规模。如皋市政府与王晓麟实际控制的多家国外公司合资组建了江苏赛麟,注册资本100亿元,其中如皋市政府旗下的南通嘉禾出资33.42亿现金持股33.42%,另外4个外方股东(王晓麟旗下的公司)以无形资产做价66.58亿出资。

据说王晓麟向如皋市政府承诺,工厂全部建成后,赛麟将实现超过40万辆高性能整车的年产能,年产值超过2000亿元人民币。

当时我看到这个消息非常震惊,一个县级市居然为了引进一个大项目真金白银投资33亿,而合资方不出一分钱现金拿几个新能源汽车的车型专利就能评估66亿多,这种严重违背正常商业逻辑的事情竟然真的能发生!

现在赛麟汽车已经陷入严重困境,不知政府如何善后。可能有人会问,上级国资委难道就不能事先对如皋市国企投资赛麟汽车的行为进行管控约束或审批吗?

答案是不能。

中国的国有资产管理体制很有意思,是一种类似“分级授权管理”的制度,每一级国资委只对该国资委直属的国

有企业有直接的资产管辖权。比如江苏省国资委只对几十家江苏省属国企进行日常监督管理，江苏省国资委管不到南通市国资委旗下国企的日常投资及资产处置行为，同理南通市国资委也管不到如皋市国资委下属国企的具体投资事项。如皋市国资投资几十亿不需要得到南通市国资委的审批，更不用说到省国资委来审批了。如皋市国资的重大投资事项在如皋市内就可以走完所有合法审批流程，当然投资赛麟汽车 30 多亿的重大事项不是如皋市国资委主任能定的，肯定要到政府班子会上集体表决通过。

现在的问题是，如果如皋市国资投资赛麟汽车的这 30 多亿最终损失惨重，谁将承担责任？结果很可能是，国企对外投资行为只要经过了党委会、董事会、股东会及地方政府党委常委会的集体表决通过，根据“法不责众”的传统，最终的处罚估计也就对个别国企干部进行行政问责，从轻发落。

如皋市 2019 年 GDP 为 1200 多亿，一般公共预算收入为 70 亿，家底还算殷实，一个赛麟项目出事还不至于让地方财政陷入困境。如果在中西部地区，一个财政收入只有二三十亿的城市发生这种事情，城市或许就将长期陷入困境！

前几年就有专家学者警告，中国一两百个城市都把新能源作为支柱产业，东部某省 13 个地级市 10 个要打造新能源产业基地，这种雷同的布局，一旦将来产能都释放出来，将是极大的灾难。如今，城市的很多国有资本被地方政府投到一堆打着“高科技”旗号的不靠谱项目中，同质化的竞争必将使许多战略新兴产业一下变成产能过剩产业，最终狂潮过去，留下一堆无人问津的废弃厂房设备和大量政府平台公司坏账！

对地方政府“资本招商”模式的几点建议

基于现在中国各城市开展“资本招商”已经成为普遍现象，笔者提出以下几点建议供各方参考：

1、从“盲目跟风招商”到“精选产业招商”

每个城市不能盲目跟风，都去发展现在热门的人工智能、大数据、云计算、芯片、生物医药、基因检测、新能源汽车、

商业卫星、直播、5G 等行业，必须要立足本地资源实际，挑选几个最有可能借助本地独特资源能发展起来的产业，深耕细作。

发展产业的关键是人，要通过一定的调研，选择有口碑、讲诚信、确有真才实学的企业家合作。千万不能在忽悠者身上押宝。宁可不投，不能凭着侥幸心理乱投。

2、从“人海招商”到“数据招商”

传统招商模式是“人海战术”，我见过一些城市甚至要求“全员招商”，给档案馆、卫生局、教育局等机关干部都下发招商引资指标任务。这种“人海招商”“全员招商”模式劳民伤财，效率低下。

中国近几年出现了一些依托大数据平台为地方政府提供精准招商的专业机构，可以帮助政府高效招商，节省招商人力及费用。例如我参观过上海的中国产业升级网，把中国各行业最新发展动态、企业招商需求及最新动向等通过大数据方式实时搜集整理，让政府对想重点招商产业的企业状况及招商动态一目了然。

3、从“豪赌投资招商”到“组合投资招商”

对于选好“赛道”的拟重点招商引资行业，建议地方政府少用“豪赌”的方式重仓投资到一两个项目中，而是应该引进专业产业投资基金管理公司，组建专业“招商引资产业引导基金”，对这个“赛道”上的企业进行组合式

分散投资。这种打法对于一些刚兴起不久，存在大量初创成长阶段企业的“赛道”尤为有效。通过组合分散投资，既能引进多个项目，又可以分散项目风险，实现国有资产的有效保值增值。

4、建议国务院国资委建立一套“中国国资投资项目动态监控系统”

基于目前国资分级授权管理，各级国资委对下属国企投资信息都无法有效及时汇总及动态监控，建议国务院国资委牵头，对各级国资委下属企业的对外投资项目进行系统跟踪、统计、监控。

比如一旦发现多个城市国资都要投巨资到某一个细分产业，可能导致该产业很快就产能过剩，该系统就及时发出警报信号，避免各地国资重复投资的巨大浪费。

作者为上海交大国际并购研究中心主任



长江产经智库圆桌会： 促进夜间经济发展

江苏多年前就提出了发展夜间经济的概念,此次疫情受控后,江苏各地又陆续提出了夜间经济品牌化的口号,如苏州市推出的“姑苏八点半经济”、常州市的“龙城夜未央”等,本次长江产经智库圆桌会对夜经济的相关热点问题展开了讨论。

议题一：发展夜间经济，是一项发展地方经济的长期策略，还是短期措施？

刘志彪 南京大学长江产业经济研究院

既是短期应对经济不景气、增加就业和人民收入的有效手段，也是长期搞活市场、调动民众投身经济发展、增加地方经济活力和弹性的重要途径。

吴跃农 中国民营经济研究会

应该是长期策略，消费的要素一是钱，二是时间，对于社会群体主流健康的工作者而言，夜间是一个很好的休闲消费时间，饮食的、文化的等等，夜间约6个小时的完整长度，可以度量出不小的消费力和激活经济产能、供应侧需求。

崔卫东 蓝鲸咨询

发展夜间经济，是繁荣地方经济、发挥城市特色的长期策略，便民利民，亲商利商。2019年以来，北京、南京、苏州、上海都有相关政策举措。苏州市的“姑苏八点半”已经形成夜经济品牌。夜间经济不是应景之作，是城市高质量发展、城区经济文化生活活跃、人民群众夜生活丰富化的体现。

王思彤 江苏省统计科学研究所

应该作为发展地方经济的长期策略，而不是短期措施。没有人规定经济行为只在白天进行，夜间经济也是经济的重要组成部分，让夜间经济活跃起来，可以更有效地发挥8小时以外剩余时间的作用，对发展地方经济、改善人民生活没什么坏处。

缪放嵘 南京中诚石化集团

政府应该把夜间经济作为发展地方经济的长期策略，我参观过台湾花莲夜市广场，也看见东京CBD中心的卖水果的农民进城直销的移动摊贩，夜间经济长期发展关键在于当地政府的规划和管理，补市场无形之手的不足。

郭玉高 太仓港集装箱海运有限公司

各级政府响应号召，在全球经济下行的情况下，多种形式的经济运行模式应运而生，夜间经济便是其中之一。但各地情况不同，不能一概而论，应有长期的、中期的发展策略。现在全球产业链在发生巨变，整个链条在缩短，夜间经济可以成为城市经济发展的重要引擎，也是文明城市、美丽城市、旅游城市的一张名片！

汤凯 江阴意昂船舶

大力鼓励发展夜间经济是整体经济形势严峻的情况下的一种应急调控措施，是对民生的大力救助。将发展夜间经济作为繁荣商业的有机补充，同时亦可以丰富人们的夜生活，从这个意义上说，充分发挥市场的作用，政府提供好服务、维持好秩序，调控、发展好夜间经济是一种长短结合的战略措施。

议题二：此次疫情后的夜间经济，和上个世纪八十年代的地摊夜市相比，有何差别？

刘志彪 南京大学长江产业经济研究院

除了民众的收入水平、经济的规模、消费能力和消费结构不可同日而语外，主要差异：一是现在可以把线上消费与线下消费紧密结合起来，增加夜间经济的预见性，合理安排消费供给。二是夜间消费的时间更长，参与人群更加多样化，消费内容更加高层次，非物质消费尤其服务消费选择更多。

唐德森 清华大学

差别是：(1)摊主主体不同，以前是下岗、年龄比较大、无正式工作人员，现在构成比较丰富，既有上述人员也有新时代年轻人从线上转为线下灵活经营，还有创业的练摊；(2)经营的内容不同，以前是“自产自销”小农产品、低质小量为主，现在是内容丰富，还包括纯手工的DIY的个性产品，符合现代新消费的需求，也有高品质的大件商品；

(3)经营的场所不同,以前是随机的,无法监管到的角落或路边等场所“担心”不合规经营,现在可能是在指定地点,相对集中“地摊”经营是政府允许和引导的;(4)目的不同,以前是为生计、赚微薄收入贴补家用;现在可能是灵活就业的一种新方式,应该是为改善性收入和积累经营经验而为之;(5)监管力度不同,以前基本是抑制、禁止的,现在是政府引导和适度鼓励并进行有序管理。

杜运苏 南京财经大学

(1)消费的产品类型不同。上个世纪八十年代的地摊夜市主要以有形产品为主,新时代的夜间经济不仅消费有形的,更主要是服务消费;(2)消费层次更高。由于网络购物已经对很多有形产品的消费形成替代,新时代的夜间经济将主要集中在无形服务与有形产品结合比较紧密的方面,附加值更高,比如娱乐、高档购物、餐饮等;(3)发展潜力更大。我国的城镇化率已经有了很大提高,人口积聚显著,为新时代夜间经济发展提供了很好的基础。

徐天舒 苏州科技大学商学院

现在的夜间经济比过去的地摊经济,在形式和内容上都有质的提升,譬如说,它不再是纯粹的购物和餐饮,还包括了夜间文化、夜间旅游、夜间娱乐、夜间健美、夜间住宿,因而更加注重体验式消费,增加了线上互动等要素。因此许多城市夜间经济品牌化的提法,本身说明各个城市注意到了要注重发挥城市夜间经济特色、发掘城市夜间经济传统等差异化发展思路。

宋文阁 江苏省政府国资委

主要差别是上世纪八十年代的地摊夜市应当理解为短缺经济下的有益补充,凸现经济的活力;而疫情之后的夜间经济,应当理解为主要是解决6亿人每月1000元以下收入的这个群体生存生活问题,激发中小微企业,积极为中央提出的“六保”“六稳”做贡献!

邓晖 浩鲸科技

最多的区别在于信息化管理手段的不同,当前先进的

信息化技术可以解决夜间经济尤其地摊夜市,由于经营者的流动性容易形成酸柠檬市场的现象。上世纪八十年代是由于物质的匮乏形成夜间经济的生存基础。当前夜间经济的生存基础则是降低交易成本。

朱新聪 海尔日日顺

上个世纪八十年代的地摊夜市,主要是自发形成的以小商品、特色小吃等为主的,成为商品短缺和流通不畅时代的有效供给。本次疫情后推动的夜间经济,由于城市管理原因由政府顺应推动的,有着统一规划区域;更多是解决就业和消费能力不足的问题;随着时代变迁,商品供应极大丰富,夜市产品不仅限于小商品、美食,更多的是新型产品和服务。

议题三:各地政府已出台了一些措施来促进夜间经济的规范发展,还应注意什么并做好哪些工作?

白明 商务部研究院

政府应当重视夜经济的生存环境治理,做好规范工作。不能一管就死,一放就乱。此外,尽管疫情的高峰期已经渡过,夜经济有利于稳就业,但也不能让夜经济成为防疫的盲区。

孙时映 昆明市人民政府研究室

主要是处理好发展与规范的关系,应该要划分地段、规范经营。减少因为发展夜间经济而产生的噪音扰民、环境脏乱差和治安事件,比如说酒后闹事。像南京在汉府酒店附近有一两条街,晚上经营,白天休息,这也是一种不错的管理和服务。

张明之 国防大学政治学院

发展夜间经济需要政府系统规划。首先,创新社会治理方式,审慎界定合法抑或非法,如税收、知识产权等。其次,引导市场有序展开,强化品牌意识,变一哄而上为长效



机制。再次，制定准入门槛，包括抑制假冒伪劣和纠纷处置通道、高标准卫生健康、维护市容环境等。最后，给予部分经营者适当的补贴，如提供车辆租赁等。

张建忠 国开行江苏分行

发展夜间经济，需要做好“三个一”：要有一套统一的治安环境标准，减少负外部性，最大限度减轻对周边居民的干扰；要有一批线上平台支撑，发展夜间经济不只是让居民都上街购物，还应创造条件让地摊经营主体低成本嵌入饿了么、美团等线上平台，地方政府根据法律法规打击线上线下制假售假行为，维护平台有效运行；要有一套夜间经济疫情防控体系，对于夜间经济集聚的地区，各地应指定防控疫情的标准化操作流程，包括但不限于逐个测体温、出示健康码、政府安装统一、采取医疗救助应急措施的红外体温检测仪等。

孟楠 徽商银行南京分行

(1)科学规划地段；(2)科学进行管理，运用新技术手段，结合互联网+大数据进行科学管理；(3)合理安排人员，特别是如何让现有的城管人员转变角色，要统筹进行培训和安排；(4)这项惠民政策要对管理者严格进行法治约束，保证执法管理透明公正，提高政府公信力。

杨建中 南航

(1)做好调研，合理规划，分区分位管理；(2)放宽管理尺度，合理引导，坚决制止暴力执法；(3)加强安全意识，合理引导人流；(4)适当对夜市经济营业人员进行新技术培训及引导，使他们快速掌握线上线下融合，更好发展经济；(5)每个夜市营业主发放临时夜市营业证照，做到产品质量或事故溯源或追责，提升业主信誉。

王海平 21世纪经济报道 & 徐天舒 苏州科技大学

第一，要有系统性思维、发展夜间经济，要引导餐饮、文化、旅游、娱乐、购物、住宿产业协同发展，因此政府部门做好规划就很重要。第二，配套措施要跟上，如交通、停车、支付、治安、城市管理、公共安全等。此次政府实施措施中都有提及，但还需要强化多部门的工作协同。第三，夜间经济一般的主要消费群体是当地市民，容易引起消费疲劳。因此，一个城市的不同区域，应该努力营造夜间经济的错位发展。第四，要注重发挥城市夜间经济特色、发掘城市夜间经济传统，避免重复建设。苏州网师园与地方文化表演相结合的夜花园已经开办了30年；苏州园区月光码头商业街区一直致力酒吧一条街的打造；夜游“七里三塘”往往将外地游客留宿下来。当前的夜间经济发展，还是要更多地致力于将现有的要素有机串联起来，打造产业品牌。

来源：南京大学长江产业经济研究院

独家专访中国 最大餐饮集团掌门人： 真正厉害的人， 都是刚柔并济

文/刘润



你知道，中国最大的餐饮集团是哪一家吗？西贝莜面村？海底捞？都不是。是百胜中国。海底捞一年收入200多亿。而百胜中国，一年收入600多亿(87.8亿美元)，是中国最大的餐饮集团，位居美国财富500强第361名。

没听说过？没关系。你一定听过旗下的公司：肯德基，必胜客，小肥羊、黄记煌……2020年6月8日，我带领“问道中国”的企业家组员们，参访了这家我充满了好奇的企业。

为什么？因为，你一定知道肯德基，知道必胜客。你一定知道他们的产品，吮指原味鸡、超级至尊披萨。但你可能，几乎从来没有听说过这家公司的管理团队。2019年，我受邀参加百胜中国的年会。和百胜中国的CEO屈翠容(Joey)同台，给来自全国的一万名餐厅经理和区经理作了一场演讲。Joey当时给我的感觉是，作为一位女性企业家，她身上那种温柔而坚定的气场，可以统帅百万大军。

今天，终于有机会离开喧嚣，在百胜中国的总部，握着咖啡，面对面，静静地深聊。而越深聊，有一句话，就越清晰地出现在我的脑海里：许多厉害的人，都是刚柔并济，有温度，却又不失力量。这次深聊中，Joey有9句话，给我深刻的印象，清晰展现了这家餐饮巨头背后的领导力。分享给你。



1.“当灾难发生的时候,你必须在前线”

1月23日,武汉封城,Joey正在瑞士达沃斯参加世界经济论坛。她听到消息,立刻订机票飞回中国。“当灾难发生的时候,你必须在前线。”Joey说,也只有在前线,你才能做出正确的决策,否则很难打仗。

Joey要做的第一个决策就是:要不要关店。肯德基有句话:地球不爆炸,肯德基不放假。关店,这对肯德基是件天大的事。但是,这次的情况不一样。武汉封城了。这种事情,从来没有发生过。

百胜中国有40多万员工。要不要关店?“我们初步预计疫情会持续4-6个月,这为我们很多决定奠定了基础”。武汉的店,必须关掉。员工的生命安全,是第一位的。这是肯德基进入中国33年以来,第一次关店。

那么,中国其他地区的店呢?关店,这是最简单,最容易的决定。没有任何风险。但是,Joey说:你不懂一线的员工。

什么意思?

Joey 9岁的时候从福建去香港。15岁开始,在餐厅里打工。她体会过,今天必须拼命挣钱,明天才能有钱吃饭的生活。今天你让40多万员工放假在家里,他们怎么办?这场疫情,可能不知道要持续多久。他们怎么生活?

Joey说:员工有很多种类型的,有的在疫情期间不愿意上班的,我们理解他们;有的希望为社会做一份贡献的,我们招募他们做志愿者,为一线医护人员免费送餐;还有的员工,他们没有什么积蓄,今天不赚钱,就会影响明天的生活,我们要让他们继续工作。她说:并不是所有人,都有条件不工作的。他们需要的时候,我们就在那里。

2.“只要肯德基开着,生活就还在继续”

开。低风险地区的肯德基要开。可是,大家都不出门了,开着也没生意啊。还是有的。Joey说:还是会有人要出门、要工作,维持社会的正常运转的。我希望他们看到肯德基开门的时候,知道生活还是在继续。我想让他们知道:只要肯德基开着,你的心就能踏实。

3.“有些决定,必须CEO来做;有些责任,必须CEO来背”

但是,安全怎么办?

这时候,肯德基的融于血液的标准化,就起到了重要的作用。店内厨房的肯德基员工制服,是短袖的。为什么?因为在肯德基的标准里,洗手是要洗到手肘的。这不是疫情期间的要求。

这是一直以来的标准。这么洗手,已经几十年了。对门店,做工业级消毒。对外卖,设计无接触配送。当街上的店都大门紧闭时,肯德基的店,灯火通明。

Joey说:我们的措施,我们的流程,我们的团队,给了我开店信心。这个决定,只有CEO能做,这个责任,也只有CEO能背。除此之外,我们在武汉有货仓和供应链,疫情期间可以免费给大家送餐。餐厅也可以供水供电,可以支持赈灾,我没有听说哪家企业是被吃穷的。

要做对的事情,有的账不能算。疫情期间,百胜中国为武汉的医护人员捐款300万人民币,为全国1450多家医院和社区卫生中心提供17万份免费餐食。

4.“肯德基已经成为了‘基础设施’”

肯德基开着,真的有这么重要吗?

有的。肯德基全国有超过6600家门店,已经成了中国社会的“基础设施”。下雨天,有人进来躲雨。天热了,有人进来吹空调。放学了,有人进来写作业。他们一坐就是很长时间。你不要赶他们走?肯德基已经不仅仅是一家连锁餐厅。

Joey给我们讲了一件事。有一次,一位母亲抱着孩子,在我们一家24小时餐厅坐了一整夜。然后又是一夜。“你怎么办?要不要赶他们走?”Joey说:你想,但凡她还有一点办法,她会抱着孩子在肯德基过夜吗?你会吗?一定是走投无路。我们让她留在店里,帮她度过难关。

听到这里,我突然心里一震。没想到,参访一家餐饮集团,我不仅是为它的商业模式而震撼,更为它的情怀而动容。一位和我一同前去的50多岁的企业家,结束后对我说,他听到这里时,忍不住热泪盈眶。苦过的人,才能懂正在经历苦难的人。我真没有想到,这次对全国最大餐饮集团掌门人的访谈,收获最大的,不是“标准化、规模化、连锁化”这些商业逻辑推理。而是如何善待别人。

一位同行企业家忍不住打断,补充说,肯德基确实很友善。有时,他想去洗手间,但是附近餐厅不消费都不让用洗手间。他只好走进肯德基,还很不好意思。但是肯德基的店员,毫不在意,甚至还会告诉他洗手间在哪里。他感觉特别好。

Joey哈哈笑着说:我们有全国最大的免费厕所连锁系统。我们的洗手间很干净,还有洗手液。为什么不让大家用呢?今天不消费,但是以后会啊,这是算不清楚的。欢迎来用洗手间。

5.“员工第一,客户第二,股东第三”

所以,客户第一,这就是百胜中国,尤其是肯德基,在过去5年中翻盘的主要原因吧?



本文经公众号“刘润”授权转载

不是的。Joey说,在百胜,一定是员工第一,客户第二,股东第三。为什么?因为,只有满意的员工,才能创造满意的客户。把员工和顾客服务好了,股东的回报自然来了。员工是百胜的生命力所在。

我们的炸鸡是标准化的,薯条是标准化的,冰激凌是标准化的。唯一不能标准化的,是人心。员工可能今天孩子生病了,可能失恋了,可能在路上和人吵架了,一到了门店,就要她露出牙齿,对着客户笑,这是不容易的。Joey说,我做过餐厅服务员。他们想要的东西,不是公司的战略,不是未来的愿景。他们的问题都很具体。首先要让他们开心、自豪。客户当然很重要。但是当员工被照顾好了,客户就会被照顾好了。

我问:那你们有什么具体的措施吗?

Joey说,今天我们在的地方,不是百胜中国的“总部”。我们在的地方,是RSC, Restaurant Support Center, 餐厅服务中心。在我们公司,最重要的领导岗位不是CEO,而是餐厅经理。我们服务餐厅经理,他们照顾员工,员工照顾客户。我们离用户最近的,是员工。我们通过组织架构设计,让所有人都支持员工。

肯德基的品牌定位是“尽情自在”,意思是你的背景无所谓,你的身份无所谓,只要你来到肯德基,就是尽情自在的。食物不分贵贱,工作同样不分贵贱,只要你够努力。我们的餐厅经理、市场总经理都是内部培养出来的,你不用靠任何关系,公司就是你的靠山。

员工第一。

6.“我要让员工拥有骨子里的自豪”

能再具体一点吗?

“嗯……我举个例子吧。”Joey说:我一直要求我的同事,看看是不是能邀请国际大牌的设计师,给员工设计制服。比如我们之前和Anna Sui合作,把员工送去纽约,为他们量身定制了

制服。你想想,现在的小朋友,穿着大牌设计的制服来上班,会是什么心情?我以前做过服务员。服务员满不满意,就是几件事:工资高不高,环境好不好,老板友不友善,制服漂不漂亮。工作服漂不漂亮这件事,对小姑娘太重要了。

我的同事问,那设计的制服有什么标准。我说:标准就是一个,要漂亮到让员工为了这件制服,也要来上班。时尚的潮流变化很快,我们也会不断与大牌合作,为员工定制制服。我们一直在说要打造让员工自豪的企业。什么是自豪?时尚的员工制服,漂亮的餐厅,这是顾客看得到的自豪;出色的业绩,良好的发展平台,对员工全家人的关爱,这真正是骨子里的自豪。

7.“和前线脱节的那一天, 就是公司开始下滑的那一天”

越来越佩服Joey对最一线的体感。

Joey说,那是必须的。我要求我的高管进入百胜中国,必须花4天在前线实习。2天在肯德基,2天在必胜客。

这时,百胜中国的CPO(首席人力资源官)补充说,是的。我就在肯德基里端了2天的盘子,擦了2天的桌子。

Joey补充说:是的。我相信,和前线脱节的那一天,就是公司开始下滑的那一天。保持同理心非常重要。这家公司,有40多万员工。你的随便一个指令,都会被复制40多万次,你没有一线的同理心,怎么行?

8.“今年,我们要赚的是人心”

可是,这样投入,今年能赚到钱吗?

Joey说:今年先不要想着赚钱,要把正确的事情做好,要赚人心。每一个伟大的公司都有美好的灵魂,所以我一直和员工说,我们要在顺境时建立信心,逆境时树立品格。我相信,经历过这个危机,我们的员工会快速成长,会更灵活、更创新,可以面对更困难的事情。我们这个团队,一定会超级厉害。

一入盲盒深似海， 一盒接着一盒买 泡泡玛特开启赴港上市之路

文/李雯

在很多人对盲盒这个词汇还不明所以之时，盲盒经济已经剑指IPO。2020年6月，国内盲盒行业领头品牌——泡泡玛特向港交所提交招股书，开启了赴港上市之路。但这其实并不让人意外。仅在2019年双十一当天，泡泡玛特的天猫旗舰店平台就获得200万销售量，实现了8200万销售额。今年5月，天猫平台开创式地推出线上潮玩展，盲盒经济正在逐渐扩大版图、市场下沉，深入年轻人的生活与情感。



¥650

全新 若态Nanci因茜二代林深不知处隐藏款狐仙 隐藏狐仙
拆盒未拆袋
不包原厂瑕疵
售出不退不换
链接在可以直接拍
本交易仅支持自提、当面交易、邮寄



在二手交易平台上，隐藏款卖出高价



虫子“改娃”的作品

要多少钱，你敢入坑？

盲盒最初的源头为明治末期日本百货公司打折销售的福袋，福袋中的商品不事先公开，消费者解囊购买时，同时收获惊喜和实惠。但如今，盲盒已经不再拥有“价格实惠”的含义，某种程度上，消费者正在为他们的的好奇心和惊喜感买单。

盲盒娃娃定价普遍在数十元，一套在几个到十几个不等，单个的价格在多数年轻人承受范围内，但想要集齐一套便价格不菲——在投入大量金钱的基础上，这还需要相当的运气。此外，各大盲盒品牌均会推出隐藏款、限量款，消费者在对于限量款的追求中，常常难以自控。

虫子在去年正式“入坑”盲盒，她自称“萌新”，却已经在盲盒上花费了一万元左右。她最爱的盲盒是泡泡玛特的DIMOO系列，不过颜值至上，看到其他品牌有自己喜欢的形象也会购买。可爱、治愈的形象是“养娃人”对盲盒欲罢不能最直接的原因，他们还会为此给“崽崽”购买衣服、展架，让他们在“家”里温暖、幸福地生活。

除此以外，“养娃”的费用还不止这些。对于部分玩家来说，“换娃”“改娃”也是他们乐趣的来源。抽到同款的娃娃可以低价卖出，但心仪的娃娃往往需要高价获得。对于抽到“雷款”不愿低价卖出或有私人定制需求的玩家，寻找手艺精巧的“改娃人”是他们的选择。

设计、补土、定型、上漆……根据自己的想法和定制人的需求，虫子会给娃娃进行服饰、道具，甚至面部表情的更换，并加入不同的元素。

因为将其作为爱好，并想要结交更多的同好，虫子根据工艺复杂程度只收取少量费用，事实上，“改娃”的市场价远远超过盲盒本身，通常在几十到数百元不等。

天猫发布的《95后玩家剁手力榜单》显示，天猫平台上一一年有近20万人在盲盒上年花费超过2万元，多数为95后群体。“一入盲盒深似海，一盒接着一盒买”是“养娃人”常常发出的感慨。

相比起前人，“Z世代”们普遍超前消费意识更强，且更愿意为自己的情感需求买单。而一旦在盲盒上投入了更多的情感，则意味着他们需要花费更多金钱购买衍生产品和服务。

当潮玩遇到艺术与IP

此外，盲盒似乎不再仅仅是一个产品，也成为了年轻人群体里现象级的符号：和朋友外出时抽盲盒成为了一项新的活动，社交媒体上的Molly小人和Tokidoki独角兽屡见不鲜。但同时，圈层外的中年人对他们高价购买无数相似的“塑料玩具”难以理解，选择“退圈保平安”的年轻人也不在少数。

质疑的声音如影随形：看似成本低廉的塑料玩具，盲盒定价如此之高是否合理？作为工艺简单、批量生产的产品，炒作和收藏“限定款”是否有价值？这最终指向的是，盲盒是否是对于青年群体情感需求和消费习惯的精准“收割”？

“潮流玩具”是一个近些年才大步进入中国大陆视野的词汇,它又被称为艺术玩具或设计师玩具。顾名思义,“设计师”意味着更强的独创性和人情味,“艺术”则代表了产品背后的深层价值与内涵。

盲盒便属于潮流玩具之列,更多面向追求时尚与精致的成年人,它的“艺术”血统意味着更高的设计成本,同时带来更高的溢价空间。泡泡玛特敏锐的商业嗅觉使其在早期就通过艺术展览、玩具展等签约了一些头部艺术家,现在它已经汇聚越来越多优秀的设计师,甚至还具备了“造星”的能力。强大的原创能力带来了大量新品的产出,太空探索、蒸汽朋克等迎合现代年轻人语境的元素不断出现。

而IP的运用是盲盒的另一大利器,从故宫盲盒、迪士尼盲盒的热销可见一斑。在当下的消费环境中,消费者并不愿意深入挖掘品牌故事,也难以对一个新的形象建立普遍认同,故降低认知门槛、挖掘已有IP成为了重要的策略。跨界联名往往能够整合流量资源,起到“1+1>2”的效果。

无疑,盲盒是资本助推下对于青年人的一场垂直营销,艺术元素为其带来了高的格调和心理溢价,IP则为盲盒带来了持久生命力,开盒瞬间的心理满足或许可以让广大受众浅尝辄止,但大量深度爱好者的培育还需要长久的运营。



虫子收集的部分盲盒



泡泡玛特线下门店



故宫盲盒

小众文化的“破壁”,潮玩领域的崛起

如果对潮流玩具有所了解便会发现,收藏扭蛋、手办、BJD(泛指各种拥有球型关节的精致可动人偶)等尚属于亚文化爱好者的“小众”乐趣,但与之十分相似的盲盒却进入了千家万户,这与盲盒品牌的商业策略息息相关。

传统的潮流玩具买家更多为男生,泡泡玛特 CEO 王宁曾表示,品牌通过产品设计将核心消费群体扩大到了女性层面,打造更大、更有价值的产业。信息传播环境加速了亚文化融入主流文化的进程,在这过程中,文化内核流失,消费动力增强。就像最早的盲盒形象是来自日本的 Sonny Angel,温暖的小男孩形象引起了无数女性的“少女心”,如今的主流盲盒形象也更迎合女性的喜好、弱化审美的壁垒。相比之下,其他形态的潮流玩具多少还带有 ACG 文化的痕迹,在小众群体中保持着昂扬的生命力。

如今的盲盒领域文化意味不似从前,它更像一个闭合的产业链:原创设计、生产供应、线上线下立体销售,以及配套的社群运营、文化活动。各环节在几年内也在飞速发展和优化,例如“线上抽盒机”的创意模拟了线下抽盒中的“捏盒”动作,购买体验由此更加真实有趣。同时,它也传达着这样一种社会观念:玩具不是孩子人的专属,它是艺术与爱的载体。在各大潮流玩具展上,有深厚绘画、雕塑基础的设计师们与盲盒爱好者直接对话,越来越多的人愿意在日常生活中、外出旅行时随身携带盲盒娃娃,这是追求时尚流行的标志,也给予“养娃人”精神上的陪伴。

潮玩领域在中国出现已经多年,但如今正以史无前例的势头稳步上升着。商业领域中尚存企业“一家独大”的局面,盲盒的购买、交易市场还充斥着非理性的因素,这个行业尚在探索阶段。它是否能够开拓新的语言和系统、玩具博物馆等新颖的形式能否长久吸引人们的注意,这一切还是未知数。

首批32家！ 创业板注册制开门迎客

文/邹煦晨

6月22日，创业板试点注册制后，首批受理企业亮相，共涉及企业32家。

从股票发行上市审核流程来看共有6步，包括受理、审核、上市委会议、报送证监会、证监会注册、发行上市，与当前科创板发行上市流程基本一致。

序号	发行人全称	审核状态	注册地	证监会行业
1	浙江松原汽车安全系统股份有限公司	已受理	浙江	汽车制造业
2	广东科翔电子科技股份有限公司	已受理	广东	计算机、通信和其他电子设备制造业
3	广东金源照明科技股份有限公司	已受理	广东	电气机械和器材制造业
4	北京盈建科软件股份有限公司	已受理	北京	软件和信息技术服务业
5	安徽金春无纺布股份有限公司	已受理	安徽	纺织业
6	浙江维康药业股份有限公司	已受理	浙江	医药制造业
7	英诺激光科技股份有限公司	已受理	广东	计算机、通信和其他电子设备制造业
8	宁夏沃福百瑞枸杞产业股份有限公司	已受理	宁夏	农副食品加工业
9	华安鑫创控股（北京）股份有限公司	已受理	北京	专业技术服务业
10	北京挖金客信息科技股份有限公司	已受理	北京	软件和信息技术服务业
11	易点天下网络科技股份有限公司	已受理	陕西	互联网和相关服务
12	益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司	已受理	上海	农副食品加工业
13	仲景食品股份有限公司	已受理	河南	食品制造业
14	山东南山智尚科技股份有限公司	已受理	山东	纺织业
15	品渥食品股份有限公司	已受理	上海	零售业
16	宁波迦南智能电气股份有限公司	已受理	浙江	仪器仪表制造业
17	南京大学环境规划设计研究院股份公司	已受理	江苏	专业技术服务业
18	读客文化股份有限公司	已受理	上海	新闻和出版业
19	扬州海昌新材股份有限公司	已受理	江苏	金属制品业
20	深圳市特发服务股份有限公司	已受理	广东	房地产业
21	北京铜牛信息科技股份有限公司	已受理	北京	软件和信息技术服务业
22	浙江润阳新材料科技股份有限公司	已受理	浙江	橡胶和塑料制品业
23	深圳市蕊盛电子股份有限公司	已受理	广东	计算机、通信和其他电子设备制造业
24	东莞怡合达自动化股份有限公司	已受理	广东	通用设备制造业
25	宁波卡倍亿电气技术股份有限公司	已受理	浙江	汽车制造业
26	青岛德固特节能装备股份有限公司	已受理	山东	专用设备制造业
27	北京点众科技股份有限公司	已受理	北京	互联网和相关服务
28	广东惠云钛业股份有限公司	已受理	广东	化学原料和化学制品制造业
29	安徽英力电子科技股份有限公司	已受理	安徽	计算机、通信和其他电子设备制造业
30	研奥电气股份有限公司	已受理	吉林	铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业
31	秦皇岛天秦装备制造股份有限公司	已受理	河北	其他制造业
32	北京锋尚世纪文化传媒股份有限公司	已受理	北京	文化艺术业

(地区摘要,数据来源:IPO日报整理深交所公告)

12个地区、22个行业、32家企业

这32家企业分别是浙江松原汽车安全系统股份有限公司、广东科翔电子科技股份有限公司、广东金源照明科技股份有限公司、北京盈建科软件股份有限公司、安徽金春无纺布股份有限公司、浙江维康药业股份有限公司、英诺激光科技股份有限公司等。

从地区来看,这32家企业归属于12个地区。受理企业数量前三的地区是广东、北京、浙江,分别有7家、6家、5家企业受理。

从行业属性来看,这32家企业归属于22个行业。其中,计算机、通信和其他电子设备制造业受理企业为4家、软件和信息技术服务业受理为3家。总体来看,分布的行业种类众多,甚至还出现了此前备受关注的房地产业。

据了解,唯一一家房地产产业的深圳市特发服务股份有限公司的核心业务为综合设施管理服务,公司所从事的服务内容包括综合设施管理、空间管理、安全保障、环境管理、高端接待、会议服务等,主要客户包括华为、阿里巴巴、中国移动、国家电网等知名企业。

序号	地区	企业数量	比例
	总计	32	100.00%
1	广东	7	21.88%
2	北京	6	18.75%
3	浙江	5	15.63%
4	上海	3	9.38%
5	安徽	2	6.25%
6	江苏	2	6.25%
7	山东	2	6.25%
8	河北	1	3.13%
9	河南	1	3.13%
10	吉林	1	3.13%
11	宁夏	1	3.13%
12	陕西	1	3.13%

(行业摘要,数据来源:IPO日报整理深交所公告)

从创业板的特点来看,创业板主要服务成长型创新创业企业,支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。而科创板面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求,主要服务于符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业。

17家券商、16家会所、22家律所

创业板注册制改革的顺利进行离不开中介机构的服

务。从保荐机构来看,32家企业共涉及17家券商。其中,服务企业数量前三的券商分别是中信证券、东莞证券、长江承销,涉及企业数量分别为5家、4家、4家。

序号	保荐机构	涉及企业数量	比例
	总计	32	100.00%
1	中信建投	5	15.63%
2	东莞证券	4	12.50%
3	长江承销	4	12.50%
4	国金证券	3	9.38%
5	国泰君安	2	6.25%
6	华泰联合	2	6.25%
7	银河证券	2	6.25%
8	东北证券	1	3.13%
9	华创证券	1	3.13%
10	民生证券	1	3.13%
11	申港证券	1	3.13%
12	兴业证券	1	3.13%
13	英大证券	1	3.13%
14	长城证券	1	3.13%
15	中天国富	1	3.13%
16	中信证券	1	3.13%
17	中原证券	1	3.13%

(保荐机构摘要,数据来源:IPO日报整理深交所公告)

值得一提的是,创业板改革并试点注册制的相关政策于6月12日正式发布,涉及众多改革。

比如《保荐办法》修订的主要内容有:

一是与新《证券法》保持协调衔接,调整审核程序相关条款,完善保荐代表人管理。比如,调整保荐代表人资格管理。取消保荐代表人事前资格准入,强化事中事后监管,相应将暂停、撤销保荐代表人资格等监管措施调整为认定为不适当人选。

二是落实创业板注册制改革要求,明确发行人及其控股股东、实际控制人配合保荐工作的相关要求,细化中介机构执业要求,督促中介机构各尽其责、合力把关,提高保荐业务质量。

三是强化保荐机构内部控制要求,将保荐业务纳入公司整体合规管理和全面风险管理范围,推动行业自发形成合规发展、履职尽责的内生动力和自我约束力。

四是加大问责力度,丰富监管措施类型,提高违法违规成本。

会计师事务所方面,32家受理企业共涉及会所16家,服务企业数量前三的会所分别是大华会计师事务所(特殊普通合伙)、立信会计师事务所(特殊普通合伙)、容诚会计师事务所(特殊普通合伙),受理数量分别为5家、5家、4家。

序号	会计师事务所	涉及企业数量	比例
	总计	32	100.00%
1	大华会计师事务所(特殊普通合伙)	5	15.63%
2	立信会计师事务所(特殊普通合伙)	5	15.63%
3	容诚会计师事务所(特殊普通合伙)	4	12.50%
4	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	3	9.38%
5	致同会计师事务所(特殊普通合伙)	3	9.38%
6	信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)	2	6.25%
7	安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
8	毕马威华振会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
9	广东正中珠江会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
10	和信会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
11	天衡会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
12	天健会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
13	中汇会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
14	中天运会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
15	中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%
16	众华会计师事务所(特殊普通合伙)	1	3.13%

(会计师事务所摘要,数据来源:IPO日报整理深交所公告)

律师事务所方面,共有22家律所参与上述首批创业板企业的IPO。其中,北京市中伦律师事务所、上海市锦天城律师事务所、浙江天册律师事务所为受理企业数量前三名。

	律师事务所	企业数量	比例
	总计	32	100.00%
1	北京市中伦律师事务所	4	12.50%
2	上海市锦天城律师事务所	3	9.38%
3	浙江天册律师事务所	3	9.38%
4	北京国枫律师事务所	2	6.25%
5	广东信达律师事务所	2	6.25%
6	国浩律师(北京)事务所	2	6.25%
7	安徽承义律师事务所	1	3.13%
8	北京海润天睿律师事务所	1	3.13%
9	北京市环球律师事务所	1	3.13%
10	北京市嘉源律师事务所	1	3.13%
11	北京市金杜律师事务所	1	3.13%
12	北京市康达律师事务所	1	3.13%
13	北京市隆安律师事务所	1	3.13%
14	北京市普华律师事务所	1	3.13%
15	北京市天元律师事务所	1	3.13%
16	北京市信格律师事务所	1	3.13%
17	北京雍行律师事务所	1	3.13%
18	广东华商律师事务所	1	3.13%
19	广东精诚粤衡律师事务所	1	3.13%
20	国浩律师(深圳)事务所	1	3.13%
21	江苏泰和律师事务所	1	3.13%
22	上海澄明则正律师事务所	1	3.13%

(律师事务所摘要,数据来源:IPO日报整理深交所公告)

投行专业人士赵笏阳对记者表示,注册制下没有过往的堰塞湖包袱,IPO的审核速度一直较快,留给企业 and 专业机构的时间很少,企业申报前就要把工作做扎实,以前的先申报占位、后查漏补缺的做法已经不适用了。现在的刨根问底式问询,加上几乎全部文件的公开,也让企业的问题很难逃过审核机构和媒体的“法眼”,企业和专业机构就要对于可能会被关注的重点,提前做好预判。

来源:IPO日报

创业板改革大幕开启： 江苏能分享红利几何？

文/陈澄



涉及800余家上市公司,约7.6万亿市值,以及4700万投资者,随着6月12日相关制度规则正式发布,创业板改革大幕开启。

开弓没有回头箭,这场存量市场的改革,将给A股生态带来哪些改变,进而如何深刻影响广大投资者?江苏为数众多的创业板公司和拟上市公司,是否有机会享受改革带来的基本面和流动性双重“红利”?

一天最多能赚40%

“这段时间炒股软件频繁短信提醒我,之前开通的创业板需要重新审核,让我这个好长时间不炒股的人有点好奇。”南京股民王乐早在2013年就开通了创业板申购资格,其间也曾多次交易,近几年逐渐淡出股市,但最近的创业板改革让他决定再次“出山”。他告诉记者,最直接的理由是涨跌幅扩大了。

最新发布《创业板改革规则》中明确提出,创业板股票每天的涨跌幅限制从原来的10%扩大到了20%。这就意味着,从此以后,每天的浮动盈亏,跨度极限将是40%。这种和科创板一样的设置,让很多被科创板高门槛挡在外面的投资者,开始考虑“掘金”创业板。

“创业板试点注册制的注册程序、注册制度、审核监督、监管制度安排与科创板总体一致,但也根据自身特点进行了创新和突破。”武汉科技大学金融证券研究所所长董登新表示,改革后的创业板进一步升级,其中注册制下的重要配套——退市制度影响最大。

据董登新介绍,创业板财务类的退市指标由单一的“净利润连续亏损的退市指标”调整为“扣除非经常性损益前后孰低的净利润为负,且营业收入低于1亿元”的组合类财务退市指标,退市触发年限统一调整为两年,将精准出清无持续经营能力的空壳公司。

同时,创业板新增了“连续20个交易日市值低于3亿元”交易类退市指标和“信息披露或规范运作存在重大缺陷且未按期改正”的规范类退市指标,且将重大违法强制退市的停牌时点后移至“收到行政处罚决定书或者司法裁判生效”,给予投资者更充分的交易机会。

数据显示,创业板成立至今已近11年,目前累计上市过的公司达817家,但是,其中退市的仅有两家。对此,董登新认为,此次创业板注册制改革后,将形成高效且多元化的退市制度,考虑到创业板是一个存量市场,它或将比科创板更早形成退市常态化。

“优等生”与创业板共成长

经历11年风雨的创业板,培育了很多优质的上市公司。作为资本大省,江苏创业板上市企业则早已突破百家。

记者从江苏省上市公司协会了解到,截至2020年4月30日,江苏辖区共有上市公司439家,占A股上市公司总数量的11.51%,其中,上交所主板184家、科创板17家,深交所主板23家(包含纯B股1家)、中小板107家、创业板108家。

目前,创业板第一高价股,正是来自江苏无锡的卓胜微。公开资料显示,卓胜微的主营业务为射频前端芯片的研究、开发与销售,于2019年6月18日正式登陆创业板,目前股价达570元/股以上,总市值也接近580亿元。据公司一位负责人介绍,上市之初,公司IPO时募集资金约12亿元,其中部分投入到射频开关和LNA技术升级及产业化项目中,目前,这项投入已经实现净利润4.8亿元,这也意味着登陆创业板已经帮助公司取得较大收益。

创业板良好的融资环境,还让卓胜微在抢抓5G机遇时更有底气。据了解,由于5G基站射频半导体材料和工艺的特殊性,我国主要以进口为主。卓胜微则借助5G时代和国产替代趋势的东风,开展通信基站射频前端器件的

研发及产业化,强化公司在射频领域的优势。为此,公司拟定增募资不超30.06亿元,用于5G通信基站射频器件研发及产业化项目等。

享受创业板改革红利的还有新宁物流,作为江苏省首家创业板上市公司,公司已经成为物流服务智能化领域的龙头企业。新宁物流一位高管认为,随着创业板改革并试点注册制正式落地,未来公司的成长机遇将更多。

“创业板改革并试点注册制带来的最大利好是优质公司将有更大的溢价。”招商证券分析师金晶表示,随着市场优胜劣汰趋势更加明显,只有最优秀的公司才能获得更充足的流动性,并且形成良性循环,推动指数的长牛走势。数据则显示,江苏的创业板公司大多都是“优等生”。2019年,106家江苏创业板公司营收规模在亿元以上,其中48家公司营收规模突破10亿元,91%的公司都实现了盈利。

30多家江苏企业排队候审

有公司在等待机遇,更有公司主动出击。分拆子公司至创业板上市,是创业板改革背景下,当前A股上市公司的一个趋势。

“子公司在细分领域拥有较强实力,分拆后去创业板上市,不仅对其自身发展有很大的帮助,拓展融资渠道。对于母公司而言,子公司的利润增长,也会带动母公司的利润增长。”金晶认为,创业板的注册制改革明确了其特有的差异化上市公司定位,从母公司分拆出来的子公司一般体量不大,且属新兴经济范畴,与创业板定位“无缝衔接”。

趋势之下,一批江苏公司,又一次走在了改革的潮

头。3月3日,东山精密宣布将拆分子公司苏州艾福电子至创业板上市;4月28日,江苏国泰表示,公司拟分拆下属于子公司江苏瑞泰新能源至创业板上市;5月23日,东方日升公告拟分拆子公司江苏斯威克新材料股份有限公司至创业板上市。

在太阳能封装胶膜领域,江苏斯威克的技术水平、产品质量、经营规模均居于行业前列。东方日升一位负责人告诉记者,本次分拆完成后,东方日升与江苏斯威克两个平台在融资和业务发展方面得到优化。东方日升能够更加专注于主业,加大在太阳能电池组件、太阳能电站等业务板块的投入力度。江苏斯威克则可通过上市扩大资金实力,拓宽融资渠道,加速封装胶膜业务的发展。

除了从上市公司分拆出的子公司,更多江苏公司在排队等待冲刺创业板。数据显示,创业板试点注册制后,目前,证监会已经停止接受创业板IPO申请,但排队中的206家企业的行政审批工作仍在有序推进中,其中有超过30家企业来自江苏。

记者从江苏证监局获悉,为引导科技企业与多层次资本市场对接,推动省内科技型企业借助资本市场发展壮大,加快创新步伐,江苏证监局已联合江苏省科技厅启动实施科技企业上市培育计划。截至目前,上市培育入库企业已达1531家。

如此多的“后备军”,自然为投资者提供更多优质标的。董登新认为,创业板改革并试点注册制优化审核注册程序,明确审核+注册不超过3个月,有助于更多的创新型中小企业享受到资本市场红利。同时,“宽进严出”的退市制度安排,加大了劣质企业出清力度,投资者将有更多的选择空间。



2020年的618 这三个关键词

文/徐宛芝

每年都有618购物节,但是今年的618与往常不太一样。几乎整个上半年都处在疫情防控的紧张氛围之下,618是复工复产之后第一个盛大的购物节,也因此被给予了更多期望。商家想尽办法多卖货以弥补之前的损失,消费者也希望在网购恢复正常情况下多囤一点货,“报复性消费”真的来了吗?另外,网购形式也在不断创新升级,内容也越来越丰富,让我们一起来盘点一下,2020年的618,有哪些不一样的关键词。

关键词一： 直播

忽如一夜春风来，网店都在搞直播。2019年看李佳琦和薇娅，2020年学李佳琦和薇娅。不管你是普通店主还是网红名人，都不得不被直播这一潮流所裹挟。而且，受到疫情影响，许多行业都处于艰难时刻，纷纷打出董事长总经理“下海”直播的噱头，以期赢得关注。

从数据看，直播是今年618当之无愧的C位。

阿里方面，6月1日，淘宝直播成交额达51亿元，仅用半天时间便超越去年全天的成交额。6月16日天猫618晚会加持过后，13个淘宝直播间成交金额突破1亿元。6月1日至18日，淘宝直播共诞生15个破亿的直播间，其中有9个都是品牌或商家自己的直播间。

京东方面，今年京东直播共有31个品牌直播间破亿，167个品牌直播间破千万。6月1日至17日，京东直播的日均直播场次较去年“双11”期间增长了14倍，日均带货额较去年“双11”期间增长了21倍。此外，京东玩起了联动，与快手一起打造“616”购物品质节，单日带货达14.2亿。

苏宁方面，在6月17日与东方卫视共同打造“超级买手直播间”，邀请众多明星艺人打造直播天团，推出了长为7个小时的直播晚会。苏宁大数据显示，截至当晚11点30分，综艺晚会、明星直播发挥叠加效应，5个半小时成交额突破50亿，10大平台观看人数破1.2亿。

不过，直播也凸显了网购的很多问题。据中国消费者协会发布的“618”消费维权舆情分析报告显示，在6月1日至6月20日共计20天监测期内，共收集有关“直播带货”类负面信息112384条，日均在5600条。其中，国美直播带货、罗永浩直播间、得物APP等被点名。

直播带货的“槽点”主要集中在五个方面：直播带货商家未能充分履行证照信息公示义务；部分主播特别是“明星主播”在直播带货过程中涉嫌存在宣传产品功效或使用极限词等违规宣传问题；产品质量货不对板，平台主播向网民兜售“三无”产品、假冒伪劣商品等；直播刷粉丝数据、销售量刷单造假“杀雏”；售后服务难保障等。

显然，面对一拥而上的直播，监管机制还没有完善。而且，直播这种短平快的销售模式，也让后续取证追责存在一定难度。说到底，直播只是一种促销形式，产品还是质量为王。消费者有可能在直播间一时冲动购物，为自己喜欢的明星网红买单，可如果他们拿到手的产品出现问题，损害的不仅是产品厂商，还包括直播平台以及带货人的口碑。

关键词二： 卖房

“淘宝啥都能卖，哪天房子都可以在淘宝卖”。电商出现之初，关于卖房的调侃就一直存在。但直到今年，电商卖房终于成为一种现象级的趋势。

首先，电商卖房和直播的普及是密切相关的。比如6月18日晚7点30分，京东房产与北京电视台联合，在线直播卖房。此次直播，采用了全新VR直播技术，无需后期处理，实时完成虚拟与现实的融合。其实，线上线下卖房最大的区别，就是线下可以更直观地看房，而随着科技的进步，线上卖房最大限度地还原了线下实景看房的感受。

其次，选择电商卖房，也是各大房地产公司面临半年节点的一个冲刺。疫情让现场看房的客户减少，众多房地产公司已经纷纷朝着线上发展。而面临业绩压力，借助618这个大促时机，房地产公司也开起了网店。6月15日，碧桂园首次联手阿里房产，在天猫正式上线官方旗舰店，活动期间，碧桂园推出了首批618套房源，覆盖浙江、福建两省19城约60个重点项目，提供近亿元购房补贴优惠。富力集团全国共计49个项目入驻“苏宁乐居”平台推出的“好房价到——618全民抢房风暴”活动，40余套房源可以享受6.18折特价，旗下云南、海南文旅项目发放10张10万元/张通用优惠券。

最后，这也是电商平台进军房地产领域的一个试水。根据京东方面的说法，京东卖房还不只是导流，而是自营模式，售前、售中、售后都是标准化的服务。据悉，未来京东还将与更多大牌开发商展开深度合作，为购房消费者提供更多自营服务。而苏宁易购和乐居的合作，也让苏宁拥有了线上房产频道，涉及新房、二手房买卖、租房等业务范围。而且双方的合作，将打



造在大型电商平台上的完整购房交易链条服务,购房者可以在线上完成一系列看房、选房、认购、签约等购房全流程。

不过,对于电商卖房的效果,平台和房地产商都没有透露出具体成交数字。目前,电商平台对于房地产商更多的还是个展示平台,搭着618的东风,也是顺势做一波广告。不过,互联网终究是大势所趋,随着线上卖房的机制逐渐完善,赢得消费者更多的信任,未来越来越多的房地产公司也会开出自己的网上旗舰店。

关键词三:

拼多多

一个成立只有5年的公司,已经可以和老牌电商相提并论,除了拼多多,没有第二人选。其实早在今年618之前,拼多多快速上升的势头,已经被太多人关注过太多次。但是在今年618期间,出现了一个标志性的事件,拼多多总市值突破千亿美元大关,成为继阿里、腾讯、美团之后我国第四家市值破千亿美元的互联网公司;在福布斯实时富豪排行榜上,创始人黄峥身家一度超越马云,成为中国第二大富豪。

据悉,拼多多市值暴涨的原因除了受一季度财报的持续利好提振之外,还有618大促电商之间的补贴战升级加码所致,在618期间,拼多多订单量同比增长119%。关于拼多多的成

功,有很多分析。那么有人成功,自然有人失意。拼多多做得好,那自然有的人就有做得不如它的地方。

对于阿里,是流量危机。拼多多最初就是靠着在微信拼团起家的,腾讯巨大的社交流量,始终是阿里难以撼动的。拼多多和京东都依靠腾讯获取大量流量,阿里也一度依靠抖音快手进行“全域引流”。但随着短视频平台越做越大,它们也在自建电商,对淘宝进行了一定程度的限流。也就是说,淘宝目前的流量更多的是之前的存量,还需要寻找更多增长点。所以淘宝会大力鼓励直播,还有618期间“开火车活动”时间周期越来越长,这些都是为了获取流量。但拼多多作为“社交化电商”,在这方面还是比淘宝更具有优势。

对于京东,是下沉市场的竞争。虽然拼多多市值超越阿里,只是偶尔的一次,但是超越京东,已经是长期稳定状态。究其原因,是京东在下沉市场遭遇了拼多多的阻击。以前依靠着自有物流,京东在四五线城市能够拥有比淘宝更大的优势。但拼多多农村包围城市的打法,让京东备受压力。另一方面,拼多多在今年618期间大力补贴苹果手机等电子产品,这也危及到京东的核心业务。虽然京东也推出了主打低价拼购的“京喜”,但总有种慢人一步的感觉。

当然,拼多多至今依然没有完全摆脱“假货劣质品”的印象,它的低价策略能否一直持续,也是拼多多能否一直保持竞争力的关键。但至少在今年618,阿里、拼多多和京东三足鼎立的电商局面,依然还是非常稳固的。

国内首份直播电商规范发布 于7月1日起实施

文/赵伟莉

直播电商行业和各平台满意度



当前,电商直播带货正发展如火如荼。为规范这一新兴电商模式,6月24日,中国广告协会发布国内首份《网络直播营销行为规范》(以下简称《规范》),对直播电商中的各类角色、行为都作了全面的定义和规范。据悉,该《规范》从7月1日起实施。

《规范》认为,直播电商是一种新业态,对促进消费扩容提质、形成强大国内市场具有积极作用。但在高速发展的过程中,也需要新的规范来促进其进一步健康发展。

具体来说,《规范》规定了商家、主播、平台以及其他参与者等各方在直播电商活动中的权利、义务与责任。同时,《规范》也回应了当前直播电商发展中存在的一些问题,引导各个平台强化商业体系和规则的建设,帮助营造

良好的直播电商消费环境。

由于直播电商是一种新业态,与之相关的规范也具有创新性,业内没有先例可以借鉴。制定过程中,中国广告协会在相关部门的大力支持下,在现有法律框架的基础上,充分吸收了消费者组织、机构和行业人士的意见,力求与政府监管和行业发展方向保持一致。

当前,直播电商领域参与群体众多。此前中国消费者协会就对直播电商做了权威调查,发现在行为较为规范的电商平台开展的直播电商活动,消费者满意度遥遥领先。其中,淘宝直播、天猫直播和京东直播排名前三。

业内认为,这份《规范》的出炉,有助于全社会一道,共同推进直播电商新业态高质量发展,更好保障消费者合法权益。

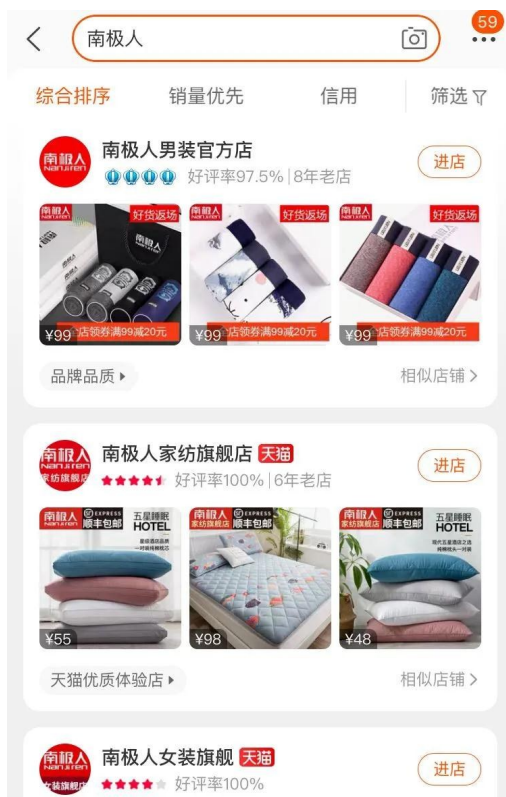
魔幻品牌南极人： 工厂早就停产 靠卖商标一年收入13亿

文/智叔

在很多人的印象里，品牌的电商旗舰店应该有且只有一家。但是当你上淘宝搜索“南极人”，相关的食品、男装、女装、家纺、居家日用品、裤袜等旗舰店却几乎拉不到底。除了旗舰店，南极人的官方店、企业店、专卖店、直销店、自营店、工厂店也是令人眼花缭乱。林林总总数百家南极人店铺，到底孰真孰假？

答案可能让人难以置信：他们都是真的，也可以说都是“假的”。

南极人 NANJIREN



南极人：只卖吊牌的中国名牌

2008年是南极人的转折点。

在此之前，凭借不错的产品质量和疯狂传播的电视广告，南极人成为了中国驰名商标。在保暖服饰领域，其销量和市场占有率始终位居前列。但是从2008年起，南极人开始转型：直接砍掉工厂和经销商，只做“品牌授权”生意。

南极人的灵感来源于另一个保暖服饰巨头——恒源祥。早在1991年，恒源祥就开始探索“联合体模式”，也就是与工厂合作，对方使用恒源祥的品牌商标，利润分恒源祥一半。到2007年，恒源祥已经发展了近百家加盟工厂，当年营业额3亿元，其中2.66亿元都来自于商标使用费。

作为一家拥有近百年历史的老字号品牌，恒源祥的品牌授权生意算得上克制，原则上同类产品类目只有一家授权工厂。年仅10岁的南极人则没有太多顾虑，迅速将品牌授权生意做到了极致。到2018年，南极人的授权范围从内衣拓展到男女装、家纺、母婴用品、家电等多个品类，上游授权生产商达866家，下游授权经销商达4186家，授权店铺更是多达5535家。

这时候的南极人，已经砍掉了所有的生产线，卖掉了所有的工厂，线下实体零售渠道也被放弃，彻底走上了品牌授权的商业模式。也就是说，如今无论你去哪个渠道，都买不到正品的南极人产品了，因为南极人早就不生产产品了。但是，由于有南极人的官方品牌授权，我们也不能说这些由合作工厂生产的产品就是假货。

过去一年，南极人的授权范围还在进一步扩大。根据其2019年财报数据显示，其最新合作供应商数量为1113家，合作经销商为4513家，授权店铺为5800家，增幅分别为28.5%、7.8%、4.9%。

与此同时，南极人的营收也在连年见涨：2018年，南极人营收33.5亿，其中品牌授权相关营收9.3亿，占比27.8%。2019年，南极人营收39.1亿，其中品牌授权相关营收13亿，占比33.2%。

品牌授权是一门好生意吗？

从南极人目前的财报数据来看，品牌授权的毛利率高达93%，显然是一门稳赚不赔的好生意对于被授权方而言，品牌授权也是提高利润的不错途径。

张家超在广东经营一家服装家族企业。经过五年运营，他们的电商自主品牌曾经打进了同类排行的前五名。即便如此，他还是选择加入了南极人。原因很简单，他们生产的牛

仔裤，在自家天猫旗舰店的售价是两件79元，但是挂上南极人的吊牌后，在南极人的专卖店卖可以卖到两件129元。除掉8元商标费，多了42元利润，何乐不为？家纺行业的利润更高。一款床上四件套，进货价98元，一般店铺的零售价为156元。但是贴上南极人的商标，就能涨到238元。

更何况，南极人的授权门槛也算不高。以天猫为例，恒源祥的合作工厂需要缴纳100万元保证金，南极人只需缴纳10万元。

然而过低的准入门槛，也给南极人带来了问题。根据南方周末统计，2018年一年之内，南极人的蚕丝被、内衣、童装、卷发器、按摩棒等产品，总共登上国家质监部门及地方消费者协会的不合格产品黑名单14次，相当于每个月一次。不难想象，专注于品牌授权，早已脱离生产的南极人，一旦遭遇品牌信任危机，会迎来怎样的后果。

值得注意的是，从历年财报数据中，我们看到了南极人的第二次转型。

2016年，营收5.2亿，品牌授权相关收入4.6亿，占比高达88.5%；

2017年，营收9.9亿，品牌授权相关收入6.3亿，占比下跌为63.6%；

2018年，营收33.5亿，品牌授权相关收入9.3亿，占比迅速下跌为27.8%；

2019年，营收39.1亿，品牌授权相关收入13亿，占比逐渐回升为33.2%。

品牌授权是南极人的主业，但是其营收占比却在大幅度下跌，这背后隐藏的，则是2017年南极人斥巨资收购的时间互联公司。这是一家移动互联网媒体投放平台和营销服务商。在加入南极人后，它主要通过腾讯应用宝、今日头条、小米等平台采购流量，再为南极人的10000多家被授权商提供“高效、优质、精准”的互联网营销服务。很显然，南极人的品牌授权是一门多维度的生意，除了收取商标费，也在通过为被授权企业提供互联网营销服务赚钱。

值得注意的是，互联网流量的采购成本并不低。2019年，互联网给南极人带来了25亿营业收入，占比超过65%，但是另一边，它也占据了南极人95%以上的营业成本——将近23亿。也就是说，南极人如今的收入看似在暴涨，但是其中2/3的部分都带不来更多净利润。

流量是一把双刃剑。从短期来看，互联网营销的确能给南极人带来更多流量，以及更多的交易额。但是如果南极人没有严格的品控措施，旗下产品再多次曝出质量问题，在电商竞争越发透明、越发讲究品质的时代，南极人这一品牌，恐怕也就只能逐渐走向深渊。来源：电商智库(ID:ECzhiku)



我是“羊毛族”： 沉迷低价购物的年轻人们

文/李雯

1毛钱的水果、39元的轻奢手提包、百元的贵价耳机……在豆瓣平台的“薅羊毛”小组中，“神价”“神单”不断涌现，组友们分享着购物经验，旨在用尽可能低的价格购买到心仪的商品、享受相应的服务。印象中的年轻人总是拥有更加超前的消费观，玩转各类信贷产品，但也有一群人，他们活跃在各类低价购物平台、在省钱购物上颇有心得，“羊毛族”是对他们的亲切称呼。



“羊毛族”暗号：上车！进群！

“拼多多”的横空出世拓展了很多人对于“电商”和“低价”的想象力。

“百亿补贴”“消费扶贫”“明星带货”等策略帮助其冲出传统电商巨头的包围、开辟了独立的路线。同样的质量、更低的价格，平台上的水果、电子产品等商品获得了年轻人的喜爱。

与之相区别的是阿里巴巴1688平台，原本是面向商家的采购批发地，如今却成为了部分年轻人的购物天堂。部分淘宝店铺从1688店铺批发商品，再进行贴标、拍摄、上架宣传，这意味着只要找到淘宝店的源头商家，就可以省掉差价。近期在社交媒体上，各类1688店铺分享层出不穷，尽管买到质量低下产品的几率有所增加但很多人仍然愿意尝试，“求上车”是常能看到的评论。

阿里巴巴1688平台 网页截图

而对于大学生小钰来说，购买原本低价的产品仅仅意味着自己的心理预期获得满足，并不是“薅羊毛”的真正之义。在她心中，“薅”更多意味着商家的利润得到削弱，在这背后，需要对平台各类的优惠政策和活动进行研究。

例如在点外卖时将价格保持在刚过满减额的位置，叠加低价购入的店铺优惠券、抽奖红包、行业津贴等，就可以常常以近乎免费的价格获得一顿午饭。在她的经验里，不同的活动适用于不同的群体和条件，但几项优惠叠加，常能获得好价。

正如“拼多多”的口号“拼着买才便宜”一样，用户裂变是消费者获得实惠、平台和品牌得到发展的互利方式。在返利、赠券等多种裂变方式中，团购或许是让消费者压力更小、积极

【双11狂欢价】任意型号手机 ¥6.80
黄壳-鼠（任意机型，拍下请备注手机型号） x1
七天无理由退换

卖了换钱 申请售后

15天价保 11.12-11.26为价保服务期 查看规则 >

运费险 退换货可自动理赔 ¥0.00 x1 >

商品总价	¥20.00
运费(快递)	¥0.00
运费险(卖家赠送)	¥0.00
订单总价	¥3.80
红包	-¥3.80
实付款	¥0.00

小钰的0元订单图

性更高的模式。

“进群”“拉群”是各大发放优惠券的博主和微商挂在嘴边的话语，人们聚集到一起意味着优惠信息的共享，也酝酿着更强大的消费力。在购物平台上，当商家开启“拼团”模式时，只有每单的消费者达到了一定的人数，才能得到远低于原价的好价。“但其实你拉不到人最后也可以成团，你也不知道和你拼团的人是谁。”小钰称。在这样的情况下，技术平台将会通过虚拟卖家促成成团，即“一个人也是一个团”，而所谓的“低价”，在部分情况下恰恰就是原价，这只是平台和品牌扩大宣传效果、鼓励新客入驻的手段。“社交+电商”的新模式，便是调动微信等平台强大的社交黏性，借此促进粉丝增长、用户裂变。

不“扒羊皮”、不“吃羊肉”

2019年，淘宝水果店铺“果小云旗舰店”因操作失误，将26元4500克的脐橙设置成为4500斤，订单蜂拥而至，店铺涉及损失金额700万元左右。无独有偶，B站up主“路人A-”曾在平台上传视频，展示自己一次性兑换61个免费麦当劳汉堡的过程，也受到了路人的惊讶和谴责。

在这样的情况下，消费者利用商家的错误和疏漏，将目标不再聚焦于商品本身，而意图向商家申请巨额赔偿或谋取其他利益。由于这样的行为往往给商家带来致命的打击，被称作“扒羊皮”“吃羊肉”。

回到“薅羊毛”一词的本义，是为在穷苦人放羊过程中揪取少量羊毛，积少成多制成毛衣。这多少带了点细水长流的悲情色彩，而刻意利用、传播商家的漏洞以此获得巨额利益显然不在此列。

诸多相关案例事发之后，平台都在法律范围内对其进行了保护，而从法律角度来说，“显失公平”“重大误解”也可以成为商家撤销合同、保护自己的理由。而这一切的根源，或许是呼吁着消费者多一些善意及同理心，用更健康的心态愉悦购物。

与此同时，也有消费者质疑部分品牌进行“bug营销”，故意设置错误商品价格，引诱消费者冲动消费。知名品牌的消费



“路人A-”视频中61个免费汉堡截图
图片来自爱奇艺截图 b站此视频已下架

公告

11月17日凌晨东航在系统维护时售出的所有机票（支付成功并已出票）全部有效，旅客可正常使用。

公司还将从17日晨购票旅客中选取代表，参加11月30日东航集成新一代旅客服务系统的全新A350接机仪式，一起见证洲际旅行新定义。

中国东方航空
2018.11.17

@东方航空

东方航空对于错误设定“白菜价”机票的声明

漏洞往往能引发病毒式传播,在这过程中,商家变相补贴了用户,并鼓励其消费。即使没有终促成消费,品牌也必定获取了用户的注意时间和个人信息,扩大了品牌宣传,为其用户找回提供了机会。

判断是否是商家刻意营销或许难有绝对的标准,这考验着消费者理性消费的能力:如果能够保持理智、适度消费,或许就能避免卷入这样的事件。

第四消费时代还有多远?

“其实很多优惠券都只有几天的(使用时间)期限,目的就是让你马上买,我一般会先领券,真的需要才会买。”在这方面,小钰有了自己的独特心得。但低价物品时常让人难以自控。在豆瓣平台上,用户“一粒米”在2019年“双11”购物节“战果丰硕”,她是很多人的“课代表”,却表示在下单了近一百单后“看到淘宝就恶心”。她在这个过程中花费了大量的时间,影响了自己的生活,却没有获得预期的满足感,于是呼吁大家理性消费。

如今,有越来越多的年轻人推崇“消费降级”,进行“一个月1000元生活费”挑战等活动,而此次疫情带来的经济滑坡、行业冰冻似乎也给年轻人超前消费的习惯敲响警钟。

在今年3月,工作6年的林泉决定借钱提前还清车辆贷款、解除抵押,购车平台高额的利息使她感到不安,在此之前,她常常认为“先息后本”的还款模式减轻了她的压力。越来越多的人决心从“花呗”中抽身而出,摆脱几张信用卡相互还款的窘境。“薅羊毛”的背后,一部分是对于低价商品的狂热追逐、对占便宜心态的长期放任,但另一方面也是年轻人排除品牌溢价、重塑消费观的开始。

日本社会学家三浦展在书籍《第四消费时代》中,细致刻画了日本社会的消费变迁。他指出,2005年以来,日本已经进入“第四消费时代”,即不再推崇物质主义、追求奢侈名牌,而是更加注重消费的体验,追求内心的满足感。中国的“第四消费时代”远未来到,仍有大量的人在抢购奢侈品、限定款中“搏杀”,而今天的年轻人的消费观念与行为,或许正是当下消费环境的描摹、未来消费模式的侧影。



今天消费降级了吗?

2018-09-04 创建



组长

lomo36 >

小组简介

工作10年,工资涨了8倍,还是没能买起大城市的厕所一间;
黑天鹅了,灰犀牛了,人间动物园;

8012年了,
iPhone 6S换了电池继续等 iOS 12;
理发从Koyuki换成 Tony 王;
三里屯早午餐变成自己摘菜做沙拉

今天
你消费降级了吗?

拒绝二手!拒绝二手!拒绝二手!

豆瓣小组“今天消费降级了吗?”简介截图



管了会死,放了会乱 “地摊经济”怎样去弊存利?

文/李雯

曾经火热但随着城市治理消失的“地摊经济”,在今年5月底、6月初重新获得活力。据城管局规划,今年南京共计划将134处位置设为“外摆集市”出摊点位,分布在江北新区、玄武区等12个区内,绝大多数位于人流密集的商业、公园、特色街区附近。除了个体户可以出摊吆喝、招揽生意以外,很大一部分都由原本在商场内的摊位在外摆摊,以期获得更多顾客光顾。在疫情得到有力防控的当下,“地摊经济”不仅满足了人们对于“热闹”的期待,也起到了稳就业、促消费的作用。

近日无雨,宜“练摊”

6月下旬,梅雨天接连不断的雨水终于告一段落,众多想要“试水”摆摊的人在线上线下组成社群,分享经验。

穿过薛家巷,进入丹凤街,人行道两边都摆满了摊位,蜿蜒而去数百米。靠近店铺的一面,店主用一张绒布铺在阶梯上便可开始放置所售卖的物品,考究些会使用折叠桌子,几层台阶之间的落差用砖头、罐子补足。靠近马路的一边光线不足,店主便会挂起光线强烈的照明灯。这里的摆摊人多为个体户,中老年人为主,年轻人也不少,售卖的多是价廉物美的服饰用品、生活百货。除了售卖货物以外,还提供现场美甲、速写人像等服务,令人倍感亲切。

相比之下,秦淮区水游城购物中心附近是不同的光景。秦淮区商务局、风光带管委会联合水游城发起“秦淮夜肆”趣浪市集,每周五、周六、周日定时开放。新颖的概念和潮流的布置吸引了更加年轻的群体前来摆摊,数十个摊位有专属于自己的位置,更显规整与文艺。休市时刻也有歌手驻唱和游戏活动,热爱潮流文化的年轻人可以在这里开始他们的夏夜狂欢。

“地摊经济”开启一月,位于珠江路、太阳宫、燕子矶公园等多地的夜市、摆摊聚集地仍然焕发着生机,吸引着外来的旅客。微信支付也发布“全国小店烟火计划”,旨在推动地摊经营向智能化、数字化转型,“地摊经济”似乎成为了2020年的又一行业新风口。

乱!多地摆摊被按下暂停键

在6月,《北京日报》发布评论称:“地摊经济不适合北京”,广州等一线城市也在实际行动和对外宣传上给“地摊经济”持续降温。摆地摊作为一种成本低廉、灵活度高的商业形式,似乎天生带来了商品质量低下、监管困难的原罪。

在各类社交平台上,除了对于人情味和烟火气的赞叹外,也可见众多市民对于地摊的抱怨,集中体现在噪音污染、影响通行、垃圾堆积上。在南京迈皋桥万谷慧——栖霞区摆摊许可点之一,除了人行道上零星摆放的两三个摊位,多数已经不见踪迹。商场保安称,南京多个地摊因脏、乱、差被举报,因此,多地自由摆摊已经被叫停。位于马群招商花园城附近的工作人员也证实了这一点,“摆了摊就会有市容来(劝阻)。”

为给地摊“松绑”,充分释放民生经济活力,南京及多地都出台了允许在规定范围内占道经营、柔性执法等措施,但这在执行过程中往往遭遇困难。蜂拥而至的摆摊大潮、“待机”超长的摆摊时间、品类繁多的各式商品都让监管的松紧力度难以把控,而关于许可证明、税收缴纳、食品安全、垃圾分类等方面规制的空白和不明确也让执法过程面临重重困境。

从另一方面来看,摆摊本身也未必如记忆中那样美好。曾经随处可见的地摊基于不够发达的市场经济,在价格高昂的商场商品之外,地摊货物给人们带来更多的实惠和便利。而如今,网上购物十分发达,批发平台更是可以少量分销,地摊的价格优势难以存在。

在此情况下,夜市与地摊的存在更像是为了帮助人们踏出家门、释放“宅经济”以外的消费力而生的。地摊所带来的热闹氛围与鲜活的烟火气正是精准对接了人们精神需求,而非物质需要。

地摊终将成为城市风景线?

对于重庆、成都、台湾等地来说,繁华的夜市是他们对外形象的一张亮丽明信片,而在其他多数地方,夜市和地摊仍然是政府部门谨慎开放、长期管制的对象,在刻板印象中,他们与“脏”“乱”“差”等词紧密相连。

“地摊经济”的火热成功给五菱宏光“地摊车”和集装箱带了货,各项政策也正在给年轻化、文艺范的地摊提供空间,旨在提升地摊格调,建设城市的积极面貌。但也需看到,部分地摊仅仅是下岗工人、退休老人的谋生之路,它的背后有来去自由的灵活,也有着风雨飘摇的心酸。它并不是孕育商业巨头的摇篮,它只是一种门槛较低、灵活机动的就业方式,鼓励每一个人用较低的成本进行尝试,追求自己想要的生活。

规定边界则使其失去了灵活性和生命力,与室外商场无异;但若不多加管理,运营规范、消费者维权难题又难以解决。地摊的可贵之处在于它在压力沉重的城市之中带来缓冲地带,甚至赋予了温情与文化韵味,但“缓冲地带”处理不当也会成为寻租空间。

城市一隅的“深夜食堂”是所有人的盼望,对于地摊经济的引导或许不能依赖完全的“防”和一味的“放”,在树立基础规范的同时,文化韵味和人情味的注入才是地摊最核心的生命力。

南京长江五桥合龙 河西江北“牵手”

文/梅剑飞 许玉

6月28日上午,随着中交二航局建设者将最后一盘粗骨料活性粉末混凝土缓缓浇入横向湿接缝中,世界首座轻型钢混结构斜拉桥——南京长江第五大桥跨江主桥顺利合龙,为实现年底通车奠定了基础。

随着南京的跨江发展步伐加快,对过江通道的需求不断增长,目前,在建和燕路、建宁西路、仙新路、龙潭等过江通道正全速推进,跨江路网格局还将进一步优化和完善。



创新不辍，诸多方面刷新世界纪录

南京长江第五大桥位于南京长江三桥下游约5公里处，南京长江大桥上游约13公里处，全长约10.33公里。大桥为中央双索面三塔组合梁斜拉桥，跨江大桥长约4.134公里，主桥两个主跨均为600米，总跨径1796米，设计为双向六车道一级公路，时速100公里。

大桥主桥有三座钢混组合索塔立于长江中，放眼远眺，犹如三根洁白的玉簪点缀在江面上。大桥主梁共分成123个梁段，标准梁段采用窄体式智能液压提升桥面吊机对称悬拼。此次合龙梁段宽35.6米、长14.125米，起吊重量达405.1吨，分别与南塔、北塔的最后一节梁段完成“牵手”，实现两个主跨的合龙。

南京长江五桥的建设，打造出了高质量基建的新标杆，突出创新引领、坚持精益求精，所采用的钢混组合索塔、高性能材料均为世界首创，成为中国基建、大国工匠精神的又一生动注释。

“这座桥的建设深受国内外桥梁界关注。从索塔到组合梁，这是世界第一座真正意义上钢混组合结构的大跨径桥梁。”南京市公共工程建设中心主任武焕陵介绍，南京长江二桥索塔为混凝土结构，长江三桥索塔为全钢结构，南京长江第五大桥集两者所长，这一“混搭”组合背后是一系列技术创新。

“南京五桥主梁采用的新型材料——粗骨料活性粉末混凝土，具有强度高、造价低、自重轻的优点。这种材料被应用在钢混组合梁桥面板，减轻了桥梁的重量，让桥型显得更为轻巧，同时有效规避了钢桥面板的疲劳开裂及铺装难题，还减少了沥青铺装的费用。”中交二航局南京五桥项目负责人种爱秀表示，因此南京长江第五大桥也是世界上首座采用粗骨料活性粉末混凝土桥面板的组合梁斜拉桥，在诸多方面刷新了世界纪录。

长江五桥的建设，打造出了长江大保护的新样板，坚持“绿色营建”理念，将长江大保护要求严格落实到建设施工全过程中，采用预制拼装、物理隔离、油污处置等多种技术手段，切实保护长江生态环境。

中交二航局南京五桥项目副经理王辉介绍，和很多桥梁“元老”不同，南京长江第五大桥主桥工厂化、装配化施工比例高达80%，不仅上部的组合梁是由工厂生产，主塔也首次创新采用钢壳混凝土结构，其中钢壳在工厂内生产，大部分钢筋在工厂内预穿并随钢壳整体吊装装配，施工现场仅需焊接钢壳环缝、连接节段间钢筋和浇筑混凝土。工厂化的建桥方案有效减少了现场作业强度及难度，

提高工程速度和质量，同时大大减少了对桥位环境和长江生态的影响。

“南京长江五桥夹江隧道盾构段长1159米，管片外径15米，是目前国内在建最大直径水下盾构公路隧道。”中铁十四局集团项目部总工程师武文清介绍，工程在交通行业内首次系统研究了大断面水下盾构隧道设计施工标准，并通过课题研究，将分离压滤形成的弃渣全部用于梅子洲青奥公园和夹江大堤的改造中，整条隧道产生的50万立方米弃渣“变废为宝”，实现了再利用。

大桥合龙后，整个项目建设将进入路面施工阶段，包括沥青铺设、路灯、防撞护栏、声屏障等附属设施安装，为实现年底通车目标全力冲刺。

又添一桥，加速推进两岸联动发展

国家级江北新区获批五年间，据统计，涌入“新江北人”达80万。当前，南京长江大桥、应天大街隧道、定淮门隧道高峰出行时段拥堵已成常态。随着长江两岸联系不断加强，从过江出行数据来看，近10年，南京区段过江交通量增速达到11%，现在日均交通量近40万辆，过江能力明显不足。

作为国家长江经济带综合立体交通走廊规划建设的重点项目，南京长江第五大桥是205国道和312国道的过江通道，是南京“高快速路系统”中绕城公路的重要组成部分，同时也是连接主城区与江北新区的重要纽带。项目起于宁合高速五里桥互通，采用桥隧结合方式，抵达长江南岸后，在江山大街地面以下三层位置下穿滨江大道，与南京绕城公路油坊桥互通地面相接。作为南京“五桥一隧”的重要组成部分，长江五桥将与绕城公路、八卦洲大桥、江北大道形成南京的城市快速路一环。

南京长江五桥的建设，打造出了拥江发展的新地标，大桥将串联起河西鱼嘴、欢乐滨江、绿博园、绿水湾等城市客厅，提升“南京外滩”的多彩魅力，成为横跨江面的又一道美丽风景线；打造出了便民惠民的新通道，大桥建成后将免费通行，不仅能提升过江通行便利度，还能把江南主城和江北新主城更紧密地联通起来，让拥江发展给市民带来更多的收获感。

中设设计集团综合规划研究院副总规划师王莹莹表示，大桥通车后，将完善区域骨干路网，进一步推动长江经济带发展，完善国家干线公路和长江下游地区过江通道布局。同时对缓解过江交通压力，加快南京江北新区建设，加快推进“拥江发展”战略，推进江北新区、江心洲和河西

新城三个地区人才、产业、金融的联动,促进区域互补,提升南京城市综合实力和扩展城市空间具有重要意义。

“南京五桥开通后,保守估计日通行量在4万辆左右。既承担快速环线功能,又有过境车辆,估计交通量会快速增长。”南京市公建中心副主任章登精说。

五里桥地区是浦口高新区的腹地,向西通过浦乌路连着经济开发区,往南是正在崛起的南京国家农创园。“五桥能让浦口最核心的产业承载区与江心洲生态科技岛、河西新城、软件谷等主城园区实现无缝衔接。”省社科院研究员蒋昭乙认为,通过五桥这条纵向发展轴线,江南优质资源可以直通浦口三大园区,加速先进制造业、高端服务业和现代农业的产业集聚。

跨江发展,更多通道促进南北融合

当前,南京江北地区发展强劲,据预测,未来总人口规模将达300万-400万。作为千万级人口的特大城市,南京城市发展和交通出行对过江通道的需求还将持续增长。

江苏省委常委、南京市委书记张敬华表示,近年来,南京高质量规划建设了以长江五桥为代表的一批重大交通项目,综合交通运输体系不断完善,中心城市交通枢纽地位加快提升。从1968年南京长江大桥建成,30多年时间里都是“一枝独秀”,直到2001年才建成第二座长江大桥。近20年,南京的过江通道建设“全线开花”、全面提速,现在已建成11条、在建6条,到2035年南京市域共将规划建设24处、27条过江通道,这既是城市综合实力的具体体现,也是南京提升城市首位度的有力支撑。

时下,和燕路、仙新路、建宁西路、龙潭等过江通道正在全速推进建设,按照计划,和燕路过江通道2022年建成,建宁西路过江通道、仙新路过江通道2023年建成,龙潭长江大桥2024年建成。“届时,随着南京的快速路网络局得到进一步优化和完善,多条跨江道路及其交通功能与组织得到调整,区域过境交通流主要会由大外环跨江通道承担,城市交通组织将更趋合理,中心城市辐射带动作用也将更大。”江苏纬信工程咨询有限公司高级工程师王科伟表示。

“过江通道建设能够助力生产要素自由流动,消除行政壁垒和体制机制障碍。”王莹莹认为,形成布局合理、功能完善、互联互通、运行高效的基础设施体系,是促进南京城市内部乃至整个都市圈一体化发展的强有力支撑。

按照国家发改委发布的《长江干线过江通道布局规划(2020—2035年)》(下称《规划》),至2035年,江苏境内



共有44座过江通道。这些过江通道将全面推动跨江融合和都市圈发展。长江江苏段干流总长约430公里,预计至2035年,过江通道平均间距将由现在的31公里缩短到10公里左右。根据《规划》,2025年前江苏将重点推动11座过江通道,其中包括:南京锦文路过江通道、南京地铁4号线过江通道、南京市域快速轨道过江通道、南京上元门过江通道、南京七乡河过江通道、宁仪城际铁路过江通道等。纵观过江通道规划图,长江南京段98公里,规划24座过江通道,平均4公里左右就有一座。尤其是八卦洲大桥与大胜关大桥间穿越主城区的29公里水域,就分布14座过江通道,平均约两公里就有一处。

纵观全省,预计到2025年,江苏已建和在建过江通道数量将达35座,过江通道瓶颈基本缓解。到2035年,已建和在建过江通道数量将超40座,形成功能完善、安全可靠的过江通道系统。

届时,将全面实现长江两岸区域间、城市间多通道、无障碍、一体化、便捷高效连接,促进宁镇扬、锡常泰、沪苏通经济板块紧密融合发展和江苏区域协调发展,较好地策应长江经济带发展、长三角区域一体化发展等国家战略实施。

供图 中交二航局 赵振宇、王昊、路冬



从五桥规划建设起，五桥板块就成为了南京楼市的一个热词。原因很简单，五桥连接河西与江北，两地房价存在相对显著的差价。比如目前，河西南二手房售价多数处在5万-6万元/㎡，南京南站二手房4万-5万元/㎡，而江北新区五桥板块附近的新房售价在3万元/㎡左右。而当五桥贯通之后，从江北到河西，最快只需要10分钟车程。同时，长江五桥还能辐射到软件大道以及南京南站等区域。因此，在这些地方工作但买房预算有限的人，可以将目光移向江北新区的五桥板块。

那么目前，五桥板块有哪些楼盘在售呢？

>>>链接

五桥板块的楼盘

世茂璀璨江山

总价254万元起

自世茂璀璨江山开车大约1公里就可到达五桥上桥口，五桥开通后从世茂璀璨江山到达河西，只需约11公里。除此之外，世茂璀璨江山与已开通的10号线雨山路站直线距离约800米，在建的地铁11号线庙东路站也在项目周边，可享双地铁出行。

目前，世茂璀璨江山即将加推18、19、23号楼，共计538套，户型建面约95、125、142㎡，预计年底交付。在售毛坯高层位于13、14号楼（工程编号13、16号楼），均价26700元/㎡，户型建筑面积125㎡、143㎡。准现房交付。预计7月加推新房源。

江山大境

总价251万元起

江山大境的位置是一大优势，可以说，五桥口的第一盘就是江山大境。也就是说，如果在河西、雨花工作，400万元以内即可在此买套3室或4室的洋房，通勤时间仅在20分钟左右。

江山大境主力在售2、4号楼房源，2号楼销许均价30417元/㎡，4号楼销许均价29520元/㎡，户型建筑面积约85—140㎡、底跃186—320㎡，毛坯交付。

江山大境紧挨着世茂璀璨江山，购房即可交付。高层、洋房、叠加户型均具备，选项较多。小区内部不少绿植已铺设到位，项目绿化率约为35%，得房率约为88%。

中海原山

总价332万元起

中海原山距离五桥口约1.5公里，五桥通车后，10分钟直达河西。另外，项目地处10号线雨山路地铁口，相对而言交通较方便。

中海原山目前主力在售4-6、8-16号楼，均价27200元/㎡起，精装交付，户型建筑面积约122、123、124㎡。

雍宁府

总价289万元起

雍宁府紧邻地铁10号线雨山路站，在售25、27、28号楼，销许均价29235元/㎡，户型建筑面积约99、142㎡，精装交付。

区域内有小高层与6层洋房，各自独立成区，社区环境纯粹，改善居住氛围相对较高。

保利云禧

总价450万元起

保利云禧距离地铁10号线雨山路站仅50米,主打叠墅与洋房。

保利云禧在售少量尾房,下叠建筑面积约230-270㎡,总价560-650万,下跃建筑面积约230-399元/㎡,总价450-700万。

江山荟

总价235万元起

位于五桥口的江山荟是最早入驻五桥的品牌房企,有国资控股,银城操盘,最早提出了“五桥板块”的概念,距离五桥下桥口约1.6公里。

江山荟剩余少量房源在售,销许均价27979元/㎡,具体一房一价,户型建筑面积约84-140㎡,精装交付。项目属于现房,除了五桥利好以外,目前已被划入游府西街小学浦口分校学区。

佳源玖棠府

总价270万元起

佳源玖棠府属于核心区研创园板块,其商业部分引入万达。五桥通车后约10分钟即可到达河西。目前在售3、4、5、11、12号楼房源,销许均价30300元/㎡,户型建筑面积约100、110、132㎡,精装交付。

西江瑞府

总价204万元起

西江瑞府距离五桥约3公里,首开小户型全部售罄,最小面积为75㎡,总价低,适合刚需。

目前在售6号楼房源,销许均价27200元/㎡,户型建筑面积约75-114㎡,精装交付。预计7月加推7号楼。

锦绣樾江府

总价241万元起

锦绣樾江府是南京江北自贸中央生活区热门楼盘,距离五桥约3公里,未来从五桥通达河西,仅需15分钟,今年3月首开。在售1、3、5号楼房源,销许均价27094元/㎡,户型建筑面积约89、113㎡,精装交付。

风华府

总价320万元起

风华府位于江北青奥板块,共打造22栋住宅,其中,15栋7层叠加和7栋27层高层。项目距离隧道口和五桥都较近,距离地铁11号线(预计2023年建成)仅800米,距离10号线文德路、雨山路站也在2km范围内。

风华府,在售高层2、7号楼房源,销许均价26700元/㎡左右,户型建筑面积约120㎡,另有少量下叠房源在售,户型面积段为240㎡,销许均价27629-30117元/㎡,均为现房销售,毛坯交付。



黄奇帆：新基建与老基建有四大不同

文/方海平

中国国际经济交流中心副理事长，十二届全国人大财政经济委员会副主任委员黄奇帆在6月22日举办的2020财新夏季峰会上解读了其当下备受关注的新基建进行了解读。



根据国家发改委等有关部门给出的定义,新基建主要包括三个方面内容:

一是信息基础设施,包括 5G 网络、大数据、人工智能、物联网、云计算、区块链等,涵盖了通信、算法、算力等方面;

二是融合基础设施,是应用上述技术对传统基础设施进行赋能增效、改造升级,形成如智能交通、智慧能源等;

三是创新基础设施,比如支撑重大科学研究、技术开发的大科学装置、大试验平台等。

黄奇帆认为,与传统基建相比,新基建有四大不同:

一是服务对象上老基建针对的是人流、物流,为人员流动和货物贸易提供极大便利;而新基建更多针对的是信息流、资金流。

二是投资的经济性,老基建投资大、回收慢,新基建投资规模大小不一,但总的来说回收期相对较短。

三是投资主体上,老基建一般由政府投资或由政府兜底;新基建则一般由市场主体自主投资,自负盈亏。

四是投资的社会经济效益,老基建投资奠定了城市经济这一人类伟大发明的发展基础;新基建投资则奠定了数字经济、智能经济、生命经济这些人类未来文明的发展基础。

黄奇帆还指出,新基建涉及的信息基础设施如 5G 网络、大数据、人工智能、物联网、云计算、区块链等本身将带来海量投资。

根据工信部有关机构测算,2018 年我国信息通信产业(具体包括电子信息制造业、电信业、软件和信息技术服务业、互联网行业等)规模达到 6.4 万亿元,在 GDP 中占比达 7.1%。

“预计 2020~2025 年期间,我国 5G 商用将直接带动经济总产出 10.6 万亿元,直接创造经济增加值 3.3 万亿元。其中 5G 基站将会有 500 万~600 万座,每座 20 万元,投资规模也将达到万亿。”黄奇帆说。

另外,各地正在新建数据处理中心。黄奇帆指出,中国今后 5 年将会增加 1000 万台服务器。这 1000 万台服务器连带机房、电力等设施建设至少将带动投资 1 万亿元。再如物联网,预计未来 5 年将至少有 30 亿~50 亿终端联网,形成万物互联,将带来投资规模也会达 2 万亿~3 万亿。人工智能、区块链等也将是万亿级的。

黄奇帆还强调了数字化平台对传统产业的改造,将形成具有颠覆意义的产业互联网。他认为,产业互联网是一片蓝海。有关材料分析,全球目前有 60 余个万亿美元级产业集群,可与数字化结合,实现数字化转型。据测算,仅在航空、电力、医疗保健、铁路、油气这 5 个领域如果引入数字化支持,假设只提高 1% 的效率,那么在未来 15 年中预计可节约近 3000 亿美元,平均每年约 200 亿美元;如果数字化转型能拓展 10% 的产业价值空间,每年就可以多创造 2000 亿美元以上价值。

“如果说中国的消费互联网市场目前只能容纳几家万亿元级企业,那么在产业互联网领域有可能容纳几十家、上百家同等规模的企业。这是一个巨大的蓝海,今后的高价值公司很可能主要产生于产业互联网系统。”黄奇帆表示。

江苏首设两项科研大奖 听获奖大咖这样谈科研

文/杨频萍 蔡姝雯 张宣 谢诗涵

6月10日下午,江苏省委省政府召开全省科学技术奖励大会,表彰奖励2019年度省科学技术奖获奖单位和科技工作者。南京航空航天大学宣益民院士、南京大学祝世宁院士荣获江苏省基础研究重大贡献奖,江苏亨通光纤科技有限公司陈伟等10名青年科技人才摘得江苏省青年科技杰出贡献奖,这两大奖项均为江苏省科学技术奖首次增设的奖项。

2019年度共有273个项目获得江苏省科学技术奖,其中一等奖45项,二等奖81项,三等奖147项;8家企业获得省企业技术创新奖;7名外籍专家获得省国际科学技术合作奖。

这批获奖项目和人才体现了我省紧扣高质量发展走在前列目标,围绕构建自主可控的现代产业体系,深入推进创新型省份建设取得的标志性成果。



两位院士心目中的基础科研

在江苏省科学技术奖励大会上,首次增设的江苏基础研究重大贡献奖备受关注,获此殊荣的是南京航空航天大学宣益民院士、南京大学祝世宁院士。在奖励大会上,两位院士都谈起了自己的基础科研之路。



“我是恢复高考后首届大学生,我踏上科研之路正遇上了国家经济建设快速发展期。”祝世宁院士说,上世纪80年代初期,南京大学固体微结构物理国家重点实验室成为国家计委首批投资建设的国家重点实验室之一。“当时的冯端、王业宁、闵乃本等先生提出了微结构科学,闵先生后来又提出了‘介电体超晶格’材料体系。我们的团队就是从少有人了解和支持的冷门方向开始,坚持研究二十年,把冷门做成热门,做成国际的前沿,于2006年获得了国家自然科学一等奖”。

从那时至今又有十多年过去了,以超晶格为代表的微

结构材料在光电子领域得到越来越多的应用,从高性能激光器到光子芯片,从环境监测到量子通信,都能找到超晶格材料的踪迹。“基础研究之路很长,要取得突破,最基本的特征就是要靠团队长期不懈的积累和坚持。”祝世宁说,两年前,他和同事一起创建了新型研发机构“南智先进光电集成技术研究院”,两年来南大已有多项基础研究成果汇集到平台孵化,这个平台也正在吸引一个又一个国内外志同道合者前来创业。“未来江苏高新技术的发展,我们基础研究工作者要作出自己应有的贡献”。



“在30多年的科研工作中,我始终把‘需求、前沿、基础’作为自己科研‘词典’中的关键词,面向国家和国防重大需求,瞄准学科前沿,立足基础研究,攻克了多个难关,实现了从理论分析方法、设计研制技术到实际应用的关键技术突破。”宣益民院士说,当前,国家对基础研究更加重视,作为一名党和国家培养的科技工作者,只有把个人事业发展与国家民族的命运紧密联系在一起,发扬只争朝夕

的精神和精雕细琢的劲头,秉持耐心、恒心、信心,才能有所成就,这也是新时代科技工作者的使命所在。“我将把此次获奖作为新的起点,继续以科教兴国和科技创新强省为己任,在科学研究、人才培养等方面加倍努力工作,为建设创新型国家和‘强富美高’新江苏贡献自己的微薄之力!”

看看科研“后浪”的成绩单

此外,一批青年科技人才竞相涌现。273位第一完成人中,45周岁以下的中青年科研人员有91人,占33.3%,同比增长2.2个百分点;45位一等奖项目第一完成人中,有15人是“70后”,其中2人是“80后”。记者第一时间联系到此次青年科技杰出贡献奖的获得者,让我们来看看这些科研“后浪”们亮眼的成绩单吧。

余永建:构建食醋智能化酿造体系



“这次获得青年科技杰出贡献奖,也是对我从事20多年食醋领域研究的肯定。”江苏科技大学粮食学院学术带头人余永建表示,他非常感谢江苏省政府和科技厅设立该奖项;科技部门关心支持科技工作者,他感到非常荣耀。

20多年前,余永建进入食醋领域酿造研究。多年来,余永建一直在构想建造一套食醋智能化酿造体系。“传统食醋发酵受环境的影响大,气候季节变化和人的操作技巧经验,都会很大程度影响食醋的品质。”余永建说,研制一套全封闭、可控制式的发酵系统,可实现高品质食醋

酿造自动化,既减少人工成本,又提高劳动效率。

研究前期,余永建通过一次又一次工艺试验,长期对食醋生产过程进行检测,汇集大量数据后又对产出成品品质进行分析,最终得到在哪种工艺条件下会获得高品质食醋。

“具备微生物基础和工艺解析数据后,下一步就是设计全自动发酵罐。”余永建说,刚开始设计的发酵罐问题不断,失败多次。经过一次又一次的改进提升和优化罐体设计,现在已研发出成熟技术装备,可量产高品质食醋。除生产高品质食醋外,这套技术装备系统还可生产特型产品,通过优势菌种生产调节,生产桑葚果醋及功能性食醋。

李枫:打破高铁齿轮传动系统技术壁垒



谈及此次获得省首届青年杰出贡献奖,中车戚墅堰所技术研发中心传动技术研发部副部长李枫感到十分荣幸:“这个奖项鼓舞中青年科技人才投身科技创新,设立正当时。”2005年,李枫进入中车戚墅堰所技术研发中心,当时和谐号动车组刚引进,高铁齿轮传动系统长期被国外垄断且质量问题频发。于是李枫带领团队开始高铁齿轮传动系统国产化研发道路,并实现大批量装车。目前,大部分和谐号动车组高铁齿轮传动系统实现国产化,具有自主知识产权的“复兴号”高铁齿轮传动系统全部实现国产化。

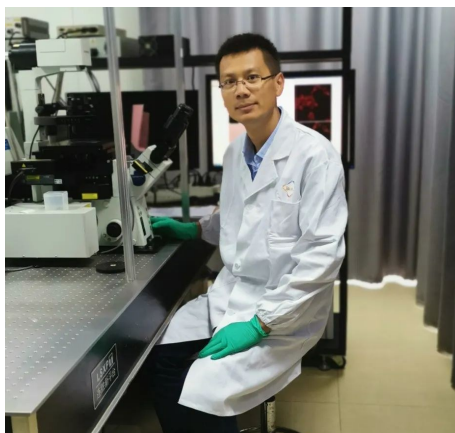
“复兴号”驰骋在祖国广袤的大地上,从北到南,如何让齿轮传动系统适应如此大的温差环境?面对夏季高温、

冬季低温、轴承润滑问题等，李枫团队开创性地提出了“温控技术”的想法。“夏季高温的时候，轴承温度偏高，就会影响到列车的运行。从图纸到产品再到最终的试验，经历漫长的过程最终得以改进。”李枫说。

通过系列科技项目的实施，李枫带领团队建立了我国唯一的、具有完全自主知识产权的高铁列车齿轮传动系统研发设计平台和试验验证体系，成功开发出我国完全自主品牌的高铁列车齿轮传动系统，实现时速160到350公里全速度等级国内全部车型和全部高铁线路的覆盖，打破国外技术壁垒，国内市场占有率达90%。目前，中车戚墅堰所累计交付高铁列车齿轮传动系统产品超3万套。

“客观来讲，国产高铁齿轮传动系统跟国外的同行相比还是有差距，但部分系统指标已实现从跟跑到领跑。”李枫表示，团队正在申报高速铁路时速400公里项目，从350公里提升到400公里，对关键零部件提出新要求，如何实现智能监测诊断运维突破，保证可靠性是下一阶段目标任务。

赵强：聚焦一个领域，不忘科研初心



“‘攻克科研难题，突破核心瓶颈问题’一直是我从事科研工作的最大源动力。‘不忘科研初心，牢记创新使命’，也是我坚持科研十多年如一日的人生信条。”南京邮电大学电子与光学工程学院、微电子学院院长赵强在接受记者采访时如是说。

在刚刚召开的江苏省科学技术奖励大会上，赵强等10

名青年科技人才摘得首届省青年科技杰出贡献奖。对于这样一个沉甸甸的荣誉，赵强心中既惊喜，同时也倍受鼓舞。“有机光电子作为多学科交叉前沿领域，已经影响到材料、信息、生命、能源等国民经济的多个关键环节。面对这样一个庞杂的领域，能够始终聚焦一个点，围绕这个点来开展工作，不受到热门方向的诱惑，不断做出原创性成果，这才是科技创新的魅力所在”。

2007年博士毕业于复旦大学，同年10月前往日本名古屋大学从事博士后研究，次年9月回国加入南京邮电大学工作至今。回忆刚回国时的场景，赵强依旧历历在目。“那时候，我们从零开始起步，平台的建立、学科的建设、项目的申请等等一系列工作亟需开展，这也意味着我们的研究工作需要跳出科研本身，而进行包括对于学科整体把握、领域大局意识等多方面综合素质的培养”。十余年科研之路走来，赵强十分感谢最初那几年的经历，这也使得他可以从更高的视角、更精准的站位来审视自己的科研工作。

近年来，一些新兴的热门研究方向越来越引起研究者关注，但赵强和团队始终没有动摇，潜心研究“有机半导体激发态的有效调控和利用”这一关键问题。“在我们的团队中，虽然大家都同在有机光电子领域，但我们彼此的研究方向和角度并不完全重叠。坚守初心，各有特色，实现互补，这也是我们能够围绕这一领域，不断迸发出新火花的秘诀之一”。

赵强介绍，他和团队目前的研究重点是研发具有优异光电性能的有机半导体材料与器件。“常规的光电子器件是基于硅等无机半导体。相比无机半导体，有机半导体有很多优势，如结构修饰十分灵活，可大面积加工制备光电器件，是实现新一代柔性器件的理想选择等。基于种种优势，我们希望能够用有机半导体来替代无机半导体，研制新一代有机光电器件，这也是我们始终在这一领域钻研学习的初衷”。

下一步，团队希望通过深入系统地研究有机半导体的构效关系，揭示“材料结构-光电性能-功能应用”之间的内在关联和影响规律，建立高性能有机半导体的设计指导原则，从而实现其在柔性电子领域的应用，形成有机柔性电子材料与器件高性能化与多功能化的新理论、新方法。

迪士尼英语关停 线下培训会被在线教育取代吗

文/许海燕 沈佳暄

头顶国际品牌光环的迪士尼英语关停了。6月22日,迪士尼英语在其微信公众号上发表声明,将关闭在中国的所有迪士尼英语中心。此前一度被业内称为“教育界LV”的迪士尼英语,学员超10万。

迪士尼的关停,让业内一片哗然。事实上,倒下的不止迪士尼。近期,已有多家线下培训机构停课、倒闭。与之相对应的是,线上培训机构迎来发展。未来,线下培训机构将驶向何方?



线下培训班相继“离场”

“致迪士尼英语学员及家长的一封信”的声明一出来,南京市建邺区南师大中海幼儿园的家长群就炸锅了。大班孩子家长马晶晶立刻在群里发了一句话:“妈呀!去年底刚交的学费。”

“一直都在等待复课,结果等来了关店的消息!”马晶晶说,孩子从小班开始就在迪士尼英语学习,每年的费用是24000块左右,年底刚续了近7000元的三个月费用。“当时孩子选择外语培训班的时候多方考察,迪士尼课程是通过讲故事的方式进行,更易吸收。环境上,有的培训班就是冷冰冰的白墙,而迪士尼的教室设置像童话世界一样,更适合低龄的孩子。”

记者了解到,迪士尼英语是全外教教学。外教教学本都是一些英语培训机构的王牌,但是今年春节的时候,很多外教离境了,眼下由于全球疫情影响,有些外教很难回到岗位。

与部分跑路机构形成鲜明对比的是,迪士尼英语在信中详尽给出了退款方案和服务支持——这也让迪士尼英语的“再见”,显得更令人敬佩与惋惜。6月23日下午,记者来到位于河西万达广场对面的迪士尼英语门店,现场工作人员介绍,门店会按照官方公告确保为每一位学员退还剩余的学费,课程微信群里不少家长仍希望继续完成剩余课程,并未催着退费。

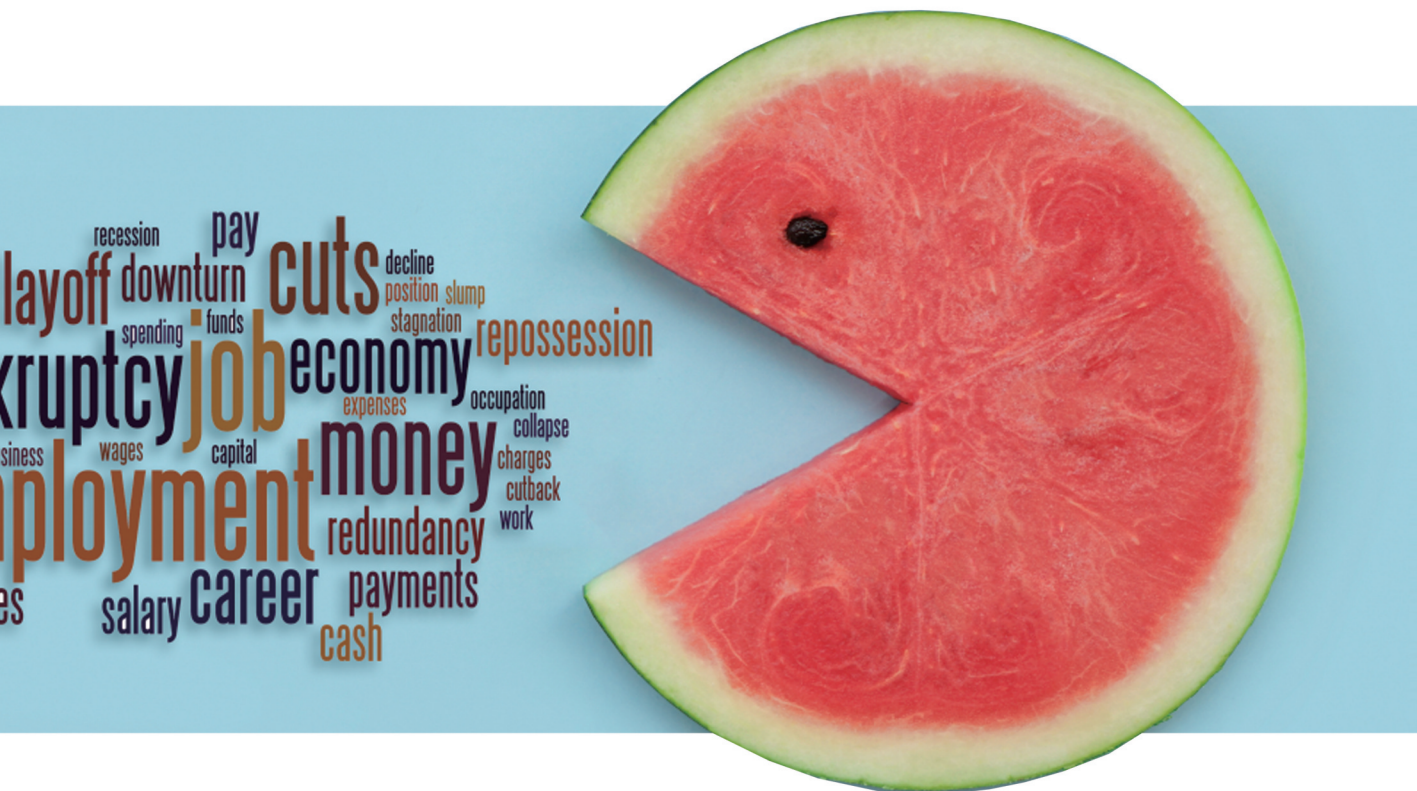
“受疫情影响,迪士尼英语线下门店自今1月起一直未开放。公司会确保在6月26日至7月21日间完成退费工作。”迪士尼英语媒体公关负责人Daisy说,目前尚未收到总公司对于迪士尼英语的下一步安排,也不确定是否会进一步布局线上教育平台。

疫情持续半年,线下教育机构均受到了巨大冲击。去年,曾经风光无限的成人英语培训机构韦博英语爆雷,突然宣布倒闭,引起市场震惊;去年12月,南京托马斯英语闭店;今年6月,南京“科蒂思维学科英语”培训机构在停课几个月之后,突然宣布将进行破产清算……培训机构的相继“离场”已屡见不鲜。

线上教育势不可挡

迪士尼英语在公开信中透露,在过去几年注意到消费者偏好的改变,更多消费者倾向于在线学习体验,而全球疫情更是加剧了这一趋势。

“迪士尼英语对学员、员工做好善后,从英语培训领域及时‘退场’,不失为一种理性选择。”拥有十多年教育从业经验的南京成长圈创始人宋辉认为,运营成本高、可替代性强,让不少线下培训机构难以为继。“线下培训,是一种‘规模不经济’的行为,相比较而言,线上培训可重复播放、陪护成本低,再加上疫情导致的非接触式习惯的养成,导致眼下不少家长更青睐线上培训”。



“外教发音非常纯正，线上教育免去了接送的麻烦，相对来说也比较便宜。”苏州市民朱蕊告诉记者，给正在上一年级的儿子报了线上品牌“哒哒英语”，一周一次，每次30分钟，每节课算下来是110元左右，老师是常年居住在墨西哥的美国人，疫情期间正常上课，完全不受影响。

自2013年以来，在线少儿英语行业已成为互联网行业中的“明星”产品。有数据显示，从2015年到2018年，超过45家少儿英语企业获得融资，累计融资金额超过120亿元，参投机构超过60家。迪士尼英语曾经的“对手”英孚青少儿英语，也在2019年3月推出线上线下一体化学习解决方案。

6月5日，中科院大数据挖掘与知识管理重点实验室发布《2020年中国在线青少儿英语教育市场报告》。报告显示，截至今年4月，在线青少儿英语市场规模达260亿元，用户规模约580万人，市场渗透率达22%。经过疫情期在线教育的增长，预计2021年底，市场渗透率将达到37%，2022年，在线教育市场将反超线下。

不过，也有不少家长吐槽在线英语，长时间看屏幕伤眼、老师频繁更换、课堂互动不足、网络卡顿等成为被提及最多的几个方面。

线下培训机构该何去何从？

线下培训机构，会被在线教育完全取代吗？

“给孩子报名在线英语课，主要是为了培养孩子的语感和发音。至于知识点的学习，我认为还是要面对面，我们还报名了学而思，这个主要打牢基础，应对考试。”朱蕊告诉记者，线上还是有一定局限，不如线下效果好。

“未来的教育市场，应该是线上和线下结合的多元化模式，而不是谁取代谁。以青少年英语教育为例，线下更多是知识点的输入和巩固，线上更多是口语表达的输出。”昂立教育南京分公司总经理周国强认为，迪士尼英语退场的原因之一，作为业内知名机构，却没有跟上互联网的步伐，预判有偏差，在线上布局方面没有行动，当疫情来临的时候，想要突然之间开疆拓土，是不可能的。

在宋辉看来，线上教育与线下培训二者并非替代关系，而是会走向更深度的融合。“目前的教育行业更提倡OMO(Online-Merge-Offline，指的是线上和线下的深度融合)的新教育场景，通过线上、线下的均衡分工、资源分配，让学生技能体会线下教育的温度，又能享受线上培训的便捷，形成氛围浓厚的‘学习场’”。

“我们公司是线上线下都有布局，疫情期间，学生线上复课率超过80%。”周国强坦言，疫情对公司也有影响，但因为线上线下结合得好，影响不是很大。“在教育行业中，如果平均损失是20%，那我们就是10%，就是赚了。原本专注于线下的中小培训机构，遇到了前所未有的危机。而对一些准备充足的大型机构来说，将迎来前所未有的机遇期”。

绿地紫金中心：鼓楼核心区精品公寓



买房看地段，主城最核心。鼓楼，是南京主城的中心；绿地紫金中心，则位于鼓楼区的核心区域。想要入住城市的最繁华处，往往门槛较高。而现在，绿地紫金中心推出了45-91㎡的铂瑞酒店式公寓，总价只要180万起，首付更是仅要一成！

鼓楼核心区域 坐拥地段红利

鼓楼承载着南京厚重的历史文化，一直以来都是南京政治、经济、教育、文化中心。绿地紫金中心，位于南京“第二商圈”湖南路与中山北路交汇处、狮子桥步行街正对面，可谓是鼓楼区正核心区域。

毫无疑问，绿地紫金中心享受着最核心的资源：

商业方面，紧邻苏宁易购和苏宁环球购物中心，路旁伴有马台街灯光艺术隧道，15分钟步行可达紫峰大厦，而且绿地紫金中心本身就是一个约50万平方米大型城市地标综合体，自带大型商MALL；

交通方面，距1号线玄武门地铁站近800米，待地铁5号线建成通车，出门即是5号线山西路站，公交线路网络齐全，开车更是能10分钟直达新街口、25分钟至南京南站、45分钟接轨禄口机场；

教育方面，3公里内，东南大学、中国药科大学等国内知名高校林立；

医疗方面，靠近鼓楼医院、口腔医院；

休闲方面，楼下就是西流湾公园，玄武湖公园、明城墙出门举步可达……

稀缺铂瑞品牌 打造高端品质

2016年，绿地豪掷80亿元拿下G43地块，整体打造50万方城市地标综合体，涵盖大型商MALL、5A甲写办公、海珀住宅、铂瑞公寓。其中，绿地铂瑞酒店式公寓，目前全国仅上海一家，此外仅在悉尼、多伦多等西方发达国家城市存在，可见其品牌的稀罕程度。

作为高端公寓，绿地铂瑞采用的是超五星级酒店服务

标准，做到真正意义上的全装全配。项目层高约3.4米，得房率超74%，比一些高层住宅还高。同时，铂瑞酒店式公寓还注重生活品质，采用了一系列智能化的黑科技；

社区方面设计了多重安防动线，包括智能门禁、地库车牌识别、地下星级大堂、智能门锁、智能梯控；

客厅4重环境控制，新风、地暖、中央空调、中空隔热四重净化系统；

卧室可以N种场景切换，包括场景式灯光切换起床、睡眠、娱乐等多彩生活；

厨房有3重净水过滤，末端直饮，甄选品牌水龙头，舒适烹饪体验；

卫浴提供24小时热水循环，包括卫浴四件套、恒温龙头，同时还有吉博力墙排式同层排水+壁挂式马桶隐水箱、整洁美观，防滑地板、人性呵护。

首付18万起 自住投资两相宜

核心地段，高端品质，让绿地铂瑞在众多公寓产品中，拥有自住投资两相宜的明显优势。

绿地铂瑞项目周边有拉萨路小学、力学小学、琅琊路小学、芳草园小学等众多名校，但周边学区房大多是老小区，因此购买绿地铂瑞公寓自住，能保障孩子居住的舒适度。另外，在鼓楼区工作生活的人口众多、人员素质高，90%以上的省级机关在鼓楼，周围众多知名高校，高端商场办公楼环绕……这都为铂瑞长期的投资回报率提供了保障。

为此，在户型打造上，铂瑞酒店式公寓也适应不同需求，拥有45、67、91㎡等多种户型搭配，选择空间大。而且绿地铂瑞正推出一成首付活动，也就是说，最低18万起，就能抢占南京主城核心资产。



恒瑞首次突破5000亿市值 赶超拜耳、渤健,仰望吉利德、GSK

文/朱晶

6月22日,恒瑞医药再下一城,市值盘中首次突破5000亿元,作为生物医药明星位列A股十大市值公司。恒瑞进击的速度越来越快:从上市到突破1000亿元,恒瑞花了16年;从1000亿到2000亿,恒瑞用了1年;从4000亿到5000亿,时间缩短至不足8个月。

放眼全球,2018年Q2,GlobalData发布全球药企市值TOP25榜单,恒瑞超越武田制药首次进入,排名第24位,彼时市值刚突破2000亿元。到2020年Q1,GlobalData再发布该榜单时,恒瑞医药市值约合570亿美元,已经超越再生元、Biogen(渤健),并接近拜耳的573亿美元。时至今日,拜耳(670亿美元)已被赶超,恒瑞再往上看,最近的恐怕是吉利德科学的970亿美元的市值,而紧排在吉利德前面的是GSK和赛诺菲。

从这个维度,恒瑞已经是在与市值TOP20的全球药企同台PK,甚至是在向TOP10的MNC发起挑战。市值是资本市场对药企综合能力的考量,美国制药经理人最新发布的全球处方药TOP50榜单中,恒瑞医药也是作为“二年级”代表上升4个名次至43位。

与处方药销售地位的对比,恒瑞惊人的市值增长速度可能会引发二级市场投资人对其估值的考虑,拿数据参考下:武田收购夏尔后2019年处方药销售能达到292.47亿美元,研发投入44.32亿美元,超过恒瑞医药2019年全年233亿元(约合33亿美元)的营收。再看看被恒瑞PK掉的Biogen(渤健),2019年处方药销售额为113.8亿美元,研发投入22.81亿美元。

看起来怎么都无法匹敌,而且A股市场容量也没有美国证券市场大,是恒瑞的估值高了吗?答案显然不只是如此,未来预期显然更重要,譬如研发投入、研发管线。可以参考美国研发制药新秀再生元,美国制药经理人数据显示,再生元2019年处方药销售额为48.34亿美元,排在第31位,研发投入达到26.07亿美元,这是恒瑞医药全球最近的也是最相似的竞争对手。

回到国内整个A股,恒瑞医药相对于上市时已经涨了340倍,涨幅仅次于贵州茅台和长春高新,动态市盈率94倍,这样的估值究竟高不高?来看看在美国上市的再生元,与恒瑞一致,再生元也是2000年上市,上市至今股价由12.31美元增长至643.92美元,累计涨幅约51倍,对应的最新市盈率为113倍。市盈率通常反映市场投资者的预期,对于成熟的非周期行业企业尤为有效,不过在生物医药行业中,由于新药研发长周期并不能很好地反映药企可给投资者带来的收益,所以一般会参考研发投入和研发管线,来预估公司的潜力。

话说回来,恒瑞医药能破5000亿市值,除了与资本市

行业	累计涨幅%中位数	该期间最高涨幅%	最高涨幅企业
生物医药	23.11	1709.14	万泰生物
食品饮料	16.39	536.46	良品铺子
电子	6.43	1427.38	斯达半导
计算机	4.24	461.53	光云科技
通信	-0.66	240.94	映翰通

场环境有关,与其自身不无关系,以下我们将从国内二级市场生物医药的市值待遇、恒瑞医药自身的努力、与跨国研发巨头的较量来阐述恒瑞为什么能破5000亿?以及5000亿的估值究竟高不高?

01 A股生物医药的市值待遇

提起恒瑞,不得不说长春高新,这是生物医药中极少数看名字不知属性的股票,也是2000年至今累计涨幅超过恒瑞的唯一生物医药股。Wind数据显示,长春高新该期间最高增长391倍,仅次于茅台的411倍,在A股涨幅榜TOP3中,A股“吃药喝酒”行情一览无余。

据choice数据,截至2020年6月22日,A股累计涨幅排行榜中,生物医药板块累计涨幅中位数为23.11%,从统计学上大致有一半以上的公司2020年来涨幅都在该数值以上。换个逻辑,对于投资者来说,该板块有329家企业,只要从超过的165家中任选其一,今年都能收获超过20个点的涨幅。疫情之下,只有生物医药和消费有如此待遇,而其他行业譬如一直被长期看好的计算机、电子、5G等细分领域整体表现十分惨淡。

具体到涨幅最亮眼公司,也是花落生物医药行业,最高涨幅为17倍,是来自北京的万泰生物。该公司主营体外诊断试剂、体外诊断仪器与疫苗的研发、生产及销售,其主要产品有酶联免疫诊断试剂、胶体金快速诊断试剂等等。值得关注的是,万泰生物于今年4月29日在上交所上市,一上市便斩获了26个涨停板。其控股股东是养生堂有限公司,该公司旗下有农夫山泉、养生堂等知名品牌。

除万泰生物外,5月12日在深交所上市的IVD头部企业新产业生物也已经收获了424%的涨幅,该公司主营产品为系列全自动化学发光免疫分析仪器及配套试剂,早期就被红杉资本青睐并一直投资。红杉十年陪跑,获得账面回报超过70倍。

除上述两家体外诊断试剂企业外,在涨幅TOP5中,还有一家POCT即时诊断试剂产商东方生物涨幅也超过5倍。值得注意的是,除主营医疗防护产品的英科医疗外,其余四家公司全为2020年新上市公司,由此可见,疫情下二级市场投资者对生物医药行业的偏爱。

从行业整体来看,恒瑞医药今年28%的涨幅并不算高,仅是在中位线上一点,排在第146位。所以,市值涨幅待遇这块,比恒瑞高的还有很多,譬如迈瑞医疗今年累计涨幅65%,正式跨入3000亿档,截至6月19日市值为3578亿元;药明康德涨幅37%,跨入2000亿市值档。千亿市值档还有爱尔眼科(51%)、长春高新(涨幅79%)、智飞生物(98%)、云南白药(5%)、康泰生物(77%),其中多数是今年进入。500亿-1000亿档有19家企业,多分布在疫苗、IVD诊断、CRO以及基因检测行业,都是今年颇受投资者青睐的行业,最高涨幅的万泰生物就在该档位。

02 恒瑞医药自身的努力

从今年的涨幅数据来看,恒瑞涨幅并不算高,但其能在盘中突破5000亿元与其自身的努力有很大关系。5000亿元,对恒瑞医药来说可能是个坎,毕竟4000亿的时候,恒瑞股价也是盘桓了三四个月,直到今年3月才开始持续上涨。

从恒瑞医药发布的公告来看,其中23条公告来源于获得临床试验通知,4条通过仿制药一致性评价公告,4条是获得药品注册批件公告,1条药品合作公告。

其中,包括6月17日公布的卡瑞利珠单抗被药监局批准增加两个适应证:单药二线治疗晚期食管鳞癌,以及联合培美曲塞和卡铂一线治疗晚期或转移性非鳞癌非小细胞肺癌。此前3月,卡瑞利珠单抗获批用于既往接受过索拉非尼治疗和/或含奥沙利铂系统化疗的晚期肝细胞癌患者的治疗。截至目前,卡瑞利珠已经覆盖了肝癌、经典型霍奇金淋巴瘤等4个适应证。

华西证券认为,目前国内PD-1产品竞争逐渐激烈,抢大适应证临床进度、联合用药是PD-1企业目前的主要策略。恒瑞强大的临床团队,在受试者招募、临床费用方面将有很大优势,在肝癌、肺癌等大适应证领先。且公司抗肿瘤创新药管线丰富,卡瑞利珠也是国内PD-1产品中联合用药最多的。

项目	2017年	2018年	2019年
营业收入	138.36	174.18	232.89
研发费用	17.59	26.7	38.96
研发费用率	12.71%	15.33%	16.73%

瑞医药近三年研发投入,单位:亿元

该机构还表示,目前国产4家PD-1中,除了信达生物的信迪利单抗在霍奇金淋巴瘤适应证2019年进入医保,百济神州新获批两个适应症今年无医保谈判资格,信达、君实新适应证上市申请预计赶不上今年医保谈判;而恒瑞卡瑞利珠单抗已获批的霍奇金淋巴瘤、肝癌、肺癌、食管癌4个适应证或将有机会全部进入医保,进一步扩大市场领先优势。

除PD-1产品外,今年公告中还有吉非替尼和注射用甲苯磺酸瑞马唑仑获批上市,吉非替尼用于治疗非小细胞肺癌,注射用甲苯磺酸瑞马唑仑用于常规胃镜检查的镇静。

上升到业务层面,最新2019年报显示,其三大主营业务增速明显:抗肿瘤与造影剂业务增速明显加快,麻醉增速有所减缓,但依然保持较强势头。抗肿瘤销售收入105.6亿元,同比增长43%;造影剂收入32.3亿元,同比增长39%,主要受益于碘克沙醇持续放量增长以及碘化油等新品的销售。

5月13日,恒瑞医药宣布与司太立合作开拓碘造影剂领域市场。根据协议,司太立将负责研发并注册符合NMPA或其他领域内药品相关监管部门要求的合作产品(碘海醇注射液及碘帕醇注射液),恒瑞医药则负责对合作产品进行商业化运作,包括营销、自行或与经销商合作销售。双方按产品销售毛利进行五五分成,恒瑞医药对每个司太立获批上市的制剂产品支付500万元。

司太立是国内碘造影剂原料药龙头,主要产品有碘海醇、碘克沙醇、碘帕醇原料药及碘海醇水解物、碘佛醇水解物等中间体。而恒瑞医药是国内碘造影剂制剂龙头,公司已拥有碘克沙醇注射液、碘佛醇注射液、罂粟乙碘油注射液3款碘造影剂。两者强强联合,将实现原料药+制剂一体化,更有利于恒瑞强化造影剂市场竞争力。

在肿瘤领域加速开疆拓土,在造影剂领域选择合作增加效益减少风险,将资源利用最大化,恒瑞在用自己的方式打造属于自己的护城河。

来源:E药经理人

赛麟汽车董事长王晓麟 涉嫌犯罪被调查



7月2日夜间,江苏如皋经济技术开发区管委会发布情况通报,宣布江苏赛麟汽车科技有限公司董事长、首席执行官王晓麟涉嫌犯罪,已经向公安机关报案,公安机关业已受理并依法开展侦查。

通报称,针对近期对江苏赛麟汽车科技有限公司的举报,如皋经济技术开发区管理委员会责成南通嘉禾科技投资开发有限公司根据江苏赛麟《公司章程》之规定,依法依规对江苏赛麟进行了全面的审计、核查,发现江苏赛麟董事长、首席执行官王晓麟等人涉嫌提供虚假证明文件、利用职务之便挪用江苏赛麟巨额资金等问题和重要线索。南通嘉禾及时向公安机关报案,公安机关业已受理并正在对相关人员涉嫌犯罪的行为依法开展侦查。管委会将适时发布阶段性工作情况。

今年4月,江苏赛麟前法务乔宇东实名举报王晓麟以虚假技术入股,造成巨额国有资本被变相贱卖。目前,如皋市政府成立的调查组已介入调查,江苏赛麟的业务也已全面停滞。

江苏法人P2P机构全面退出市场 借贷合同仍受法律保护

文/赵伟莉

江苏省地方金融监管局6月18日通报,自2016年开展互联网金融风险专项整治工作以来,截至目前,江苏216家法人P2P网贷机构已全部终止新增业务,实现了行业性的全面退出。其中,部分机构因涉嫌严重违法被公安机关刑事立案,其余机构已进入清理存量债权债务、注销或变更工商登记的程序。



据介绍,江苏省互联网金融风险专项整治的对象涵盖P2P网络借贷、非银行支付、虚拟货币交易、ICO、互联网资产管理、互联网外汇交易等业务领域。其中,P2P网贷机构是专项整治重点。省地方金融监管局有关人士告诉记者,通过对全省网贷机构的摸底排查,共将216家法人P2P网贷机构纳入整治对象,按照“一个办法、三个指引”以及网贷合规“108”条标准进行整治。

不过,该人士告诉记者,网贷机构的业务终止,并不影响借贷合同当事人履行相关权利义务。“出借人和借款人在网络借贷平台上直接借贷形成的合法债权债务关系受法律保护,借款人应依法履行还本付息义务。”该人士说,出借人、借款人、网贷机构之间的纠纷,可以通过自行和解、向仲裁部门申请仲裁、向人民法院提起诉讼等途径解决。如果出现涉嫌犯罪行为造成出借人损失,出借人可依法向公安机关报案。对于未经许可新

开展P2P网贷业务的,将按照处置非法集资工作机制予以认定取缔。

除此之外,人民银行南京分行、江苏银保监局、江苏证监局、省地方金融监管局等部门牵头组织了对非银行支付、互联网保险、股权众筹、虚拟货币交易、ICO、互联网资产管理、互联网外汇交易等业务领域的整治工作。目前,上述领域的整治任务已经基本完成,相关整治对象均已被责令整改或关停退出,整治工作重心转为保持高压态势和常态化风险监测,对于新出现的违法违规行坚持“露头就打”。

据悉,下一步,江苏将继续按照中央打好防范化解重大金融风险攻坚战总体部署和国家互联网金融风险专项整治工作要求,深入推进网贷领域存量业务风险化解、互联网金融风险常态化监测等工作,通过稳妥化解存量风险、严格控制增量风险,切实维护好金融秩序,确保全省经济社会大局稳定。

置业紫东滨江七大必买理由

紫东崛起，
买房跟着规划走

1



今年4月，南京正式提出紫东发展战略，城市向东势在必行！

本案位于主城栖霞区紫东滨江新城，依靠龙潭港国家级龙潭海港枢纽经济区、国家物流枢纽、南京综合保税区规划，以三大优势战略促进新城发展。(信息来源：南京经济技术开发区管理委员会官网/百度百科)

主城滨江岸，
紫东价值所向

2

“拥江发展”作为南京城市战略，从河西滨江、鼓楼滨江、慕燕滨江、紫东滨江顺势向东，逢滨江，总见繁华。

一条S5(规划中)，
5站仙林芯

3

【快速交通】

项目毗邻地铁S5号线(规划中)花园站，5站万达茂、9站金鹰奥莱、直达仙林芯。

快速路：疏港大道连通三大商圈快速通道，直达本案。

公交：D5、D21、196 三路可直达南京站、经天路、栖霞山。

龙潭过江通道——预计2024年通车，宁镇扬同城化交通要道。(以上信息来源于百度百科/扬子晚报)



紫东滨江芯，
城市会客厅

4

1条绿色生态廊道

约70万方中央公园(规划中)，配环湖跑道(规划中)，并集城市活力交流、滨水娱乐、体健休闲、文化体验、生态保育等多种功能为一体的城市绿色引力体。

2大商业缤纷体系

滨水活力坊(规划中)、商业综合体(规划中)等组成的新城乐活服务中心，家门口的琳琅满目。

3大医疗颐养体系

规划有甲级医院(规划中),综合医院(规划中),目前已有的栖霞医院龙潭分院,为您守护家人健康。

多所教育体系

龙潭新城力求打造教育成长体系,包含幼、小、中多所学校,未来或将形成立体教学资源。

5大文化休闲生活体系



新城启动区门户规划新城规划馆(规划中)、文化中心(规划中)、星级酒店(规划中)、图书馆(规划中)、跨境商务中心(规划中)等,丰富时光,焕新精彩。

(以上信息/数据来源于南京栖霞区人民政府官网)

两轴六苑, 公园静里



滨江孔雀城,致力于在城市中打造生态公园式社区,以两条十字交叉绿色景观轴,错落分布六大景观组团,南北为轴东西为园,承古续今造一片新境,涵盖儿童乐园、老年活动场地、MINI 跑道等设施,构建兼具实用与美感的景观空间,打造园

区舒适活动空间,营造礼仪温馨的归家体验。

现代典雅建筑风格,气派雅致



建筑立面选择标准的三段式设计,化繁为简,竖向线条为主、横向线条为辅,追求对称明确的结构关系,彰显建筑端庄典雅的气质感。

奢享超长景观主轴,南街城市生态绿廊,北接公园绿地

景观大中轴设计,仪式感强,南北皆为生态绿廊,绿化衔接,视线开阔。

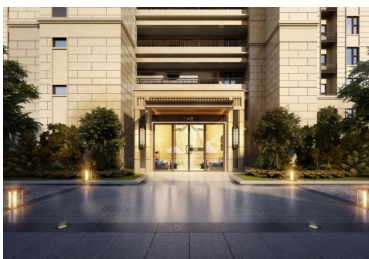
两轴六苑 公园式景观规划

两条十字交叉绿色景观轴,错落分布六大景观组团,涵盖儿童乐园、老年活动场地、MINI 跑道等设施,打造园区活动空间。

小区入口,城市终端人车分离

入口门廊强调对称、醒目、简约与秩序化设计,注重社区出入口处人车分流,实现小区内部大面积自然生活绿地的需求。

入户大堂,品质轻奢



入户大堂选用米黄色高级石材,配以深咖色的铝板装饰及铝板雨棚、壁灯等细节,大显轻奢质感。

地下大堂独立设计,打造专属归家体验

地库轻奢电梯厅,标准化装修设计,差异化单元设计,极速入户,超享专属归家路线。

智能归家系统,便捷生活

智能安防、智能救助、智能门锁三重智能归家系统,打造专属归家体验。

轻奢商业配套,品质生活

约3000平方米沿街底商,时尚大气,方便业主日常购物需求。

装标升级, 空调+地暖



滨江孔雀城,提升生活品质,选用知名家装品牌,打造精致美学空间。更配置空调、地暖系统,筑就有温度的宜居住宅。

国家一级物业资质, 为幸福助力



滨江孔雀城专属幸福基业物业,拥有国家一级物业管理资质,中国物业管理协会常务理事单位,2018中国物业服务百强企业第13名,中国物业百强成长性企业TOP10第5名,全心全意为您服务。

6

5

7

江苏将首批273项省级权限 赋予自贸试验区

文/徐冠英

江苏省人民政府文件

苏政发〔2020〕56号

省政府关于赋予中国（江苏）自由贸易试验区第一批省级管理事项的决定

各市、县（市、区）人民政府，省各委办厅局，省各直属单位：
按照《国务院关于印发6个新设自由贸易试验区总体方案的通知》（国发〔2019〕16号）和《关于印发中国（江苏）自由贸易试验区建设实施方案的通知》（苏自贸组发〔2019〕1号）精神，省人民政府研究决定，赋予中国（江苏）自由贸易试验区（以下简称自贸试验区）第一批省级管理事项273项。其中，赋予自贸试验区南京片区221项，赋予自贸试验区苏州片区124项，赋予自贸试验区连云港片区171项。赋权区域按照国务院印发的《中



6月30日，江苏省政府发布，江苏省政府赋予中国（江苏）自由贸易试验区（以下简称自贸试验区）第一批省级管理事项273项，其中赋予自贸试验区南京片区221项，赋予自贸试验区苏州片区124项，赋予自贸试验区连云港片区171项。《省政府关于赋予中国（江苏）自由贸易试验区第一批省级管理事项的决定》（简称《决定》）6月25日印发，相关事项清单同步向社会公开。

这273项省级管理事项，涉及省发展和改革委员会、省教育厅、省科学技术厅、省工业和信息化厅、省公安厅等27个省级部门。江苏省人民政府要求，省各有关部门根据主动与自贸试验区各片区对接，加强业务指导和工作协调，切实做好赋权衔接；严格落实监管责任，逐个事项制定监管责任书，明确监管措施，明晰各方监管职责和边界，切实加强事中事后监管；及时处理赋权过程中遇到的困难和问题，确保放得下、接得住、用得好。

江苏自贸试验区三大片区，要依法承担起所承接事项的管理职责，主动接受上级部门指导监督，及时制定权责清单，编制办事指南，优化服务流程，提高办事效率，规范行政审批程序，强化审批和监管联动，确保权力运行顺畅高效。

据江苏省政府办介绍，为全力打造国内一流、国际公认的自贸试验区，省委省政府明确，省级能够下放的经济社会管理权限，全部下放给自贸试验区。去年底，省政府办牵头，开始制定赋予自贸试验区省级管理事项清单，根据“能放尽放”原则，全面梳理省级行使的依申请六类事项，提出赋权意见；由各片区结合发展规划、承接能力在“事项库”内勾选所需事项，实现“精准赋权”。省政府要求，《决定》印发后30个工作日内，相关省级部门与自贸试验区完成职权移交工作。

江苏省政府办还指导南京、苏州、连云港市，参照省级管理事项赋权模式，同步制定市县级赋权清单，推动在自贸试验区内建立高效、便利、优质的扁平化行政审批体制。

最高奖励1亿元!

自贸区南京片区发布促进总部经济新政

文/管鹏飞

6月10日下午,中国(江苏)自贸区(南京片区)召开新闻发布会,对外发布《中国(江苏)自由贸易试验区南京片区促进总部经济高质量发展暂行办法》(以下简称《办法》)。这是江北新区、自贸试验区南京片区为促进总部经济高质量发展,经过调研及多方意见沟通,结合区域创新特色量身打造的总部经济新政。



此次发布的《办法》分为五个部分16条举措,包括5条扶持政策 and 2条服务保障措施。其中,扶持政策包括给予总部企业新增投资奖励、办公用房奖励、人才激励奖励、发展贡献奖励、并购重组奖励。服务保障包括对南京片区发展影响特别大的总部企业,给予“一事一议”专项支持,为总部企业提供融资便利等。

此次出台的《办法》不仅覆盖范围广,而且亮点频出,为提升南京片区总部经济发展水平打下坚实的基础。在认定标准方面,符合江北新区(自贸区)产业发展方向,满足营收与财政贡献等条件的企业,可认定为总部企业。这为全省自贸区首创。在扶持政策方面,新增固定资产投资10亿元及以上的,按实际投资额的8%给予奖励,最高奖励1亿元;对南京片区发展影响特别大的世界500强企业、中国500强企业、跨国公司、大型央企等企业总部、区域性总部,给予“一事一议”专项政策。项目建设可实行“告知

承诺制”,先行推进建设和生产,后补办环评、能评等相关手续,不按“未批先建”处理。同时,加强政银企资金方面的沟通、协调和联系,积极为总部企业融资、上市做好协调和服务工作。彰显了江北新区(自贸区)加快构建总部企业集聚新高地、培育总部经济发展新动能的决心。

总部经济是区域经济发展的重要增长极。自贸试验区南京片区获批以来,围绕自主创新先导区、现代产业集聚区与对外开放合作重要平台(“两区一平台”)发展定位,把加快总部经济建设作为加快产业转型升级的重要抓手,总部经济集聚成效正在显现。此次出台《中国(江苏)自由贸易试验区南京片区促进总部经济高质量发展暂行办法》,将充分利用南京片区改革创新的有利契机,在加快高端要素集聚、助力创新发展、优化营商环境等方面持续发力,使总部经济成为南京片区产业发展的新亮点,努力打造全国有影响力的总部基地集聚区。



6月19日,江苏省工业和信息化厅公布了“江苏省2019年度互联网十大新锐人物与创新力产品”获奖名单。

江苏省2019年度互联网十大新锐人物与创新力产品评选推荐活动,是为了加快实施“互联网+”行动计划,进一步营造江苏省互联网经济发展的浓厚氛围。经企业申报、各地推荐、专家初评、网络投票、专家复审、现场投票、企业家观察团打分、公示等程序,江苏天马网络科技集团有限公司董事长孙颖等荣获“2019年度互联网十大新锐人物”,南京擎天科技有限公司的擎天助贸圈大数据服务平台等荣获“2019年度互联网十大创新力产品”,苏州乐米信息科技股份有限公司董事长韩振杰等荣获“突出表现奖”。

江苏省2019年度互联网十大新锐人物与创新力产品名单公布

江苏省2019年度互联网十大新锐人物

序号	姓名	企业职务	地区
1	孙颖	江苏天马网络科技集团有限公司董事长	连云港
2	章新波	苏州盖雅信息技术有限公司联合创始人兼CEO	苏州
3	蒋明辉	江苏零浩网络科技有限公司董事长	南京
4	徐铭骏	无锡电鲸互动科技有限公司总经理	无锡
5	蒋孝黄	苏州玩友时代科技股份有限公司董事长	苏州
6	朱江	好活(昆山)网络科技有限公司创始人兼董事长	昆山
7	程力	矽柏(南京)信息技术有限公司CEO	南京
8	王三明	南京安元科技有限公司董事长	南京
9	王峰	无锡雪浪数制科技有限公司创始人兼CEO	无锡
10	漆斌	苏州画你爱萌网络科技有限公司总经理	苏州

江苏省2019年度互联网十大创新力产品

序号	产品名称	企业名称	地区
1	擎天助贸圈大数据服务平台	南京擎天科技有限公司	南京
2	基于激光点云移动测量的地理信息产品	速度时空信息科技股份有限公司	南京
3	壹进制共享灾备云服务平台	南京壹进制信息科技有限公司	南京
4	基于深度学习的智能人像大数据监控系统	苏州科达科技股份有限公司	苏州
5	会话精灵	苏州思必驰信息科技有限公司	苏州
6	天正I-Matrix 工业互联网平台	常州天正工业发展股份有限公司	常州
7	E货融-基于区块链和物联网的供应链金融系统	江苏苏宁银行股份有限公司	南京
8	母婴童垂直电商服务平台	孩子王儿童用品股份有限公司	南京
9	大云企业操作系统BC-Linux	中移(苏州)软件技术有限公司	苏州
10	Diibee智媒体套件	江苏睿泰数字传媒有限公司	无锡

江苏省2019年度互联网新锐人物突出表现奖

序号	姓名	企业名称职务	地区
1	韩振杰	苏州乐米信息科技股份有限公司董事长	苏州
2	李江华	南京凯瑞得信息科技有限公司联合创始人兼总经理	南京
3	顾蓓	三艾(江苏)控股集团有限公司董事长	常州
4	唐开达	南京聚铭网络科技有限公司总经理	南京
5	潘成华	江苏网进科技股份有限公司总经理	昆山
6	杨银剑	昆山炫生活信息技术股份有限公司董事长	昆山
7	朱晓明	随身云(南京)信息技术有限公司高级副总裁	南京
8	史晋	南京汇银迅信息技术有限公司董事长	南京
9	逯利军	赛特斯信息科技股份有限公司董事长	南京
10	汪浩	好享家舒适智能家居股份有限公司CEO	南京

来源:江苏省工业和信息化厅

金箔艺人的“刀”

文/蔓生藤

6月的南京进入雨季,潮湿燥热的季节,走进金陵金箔生产车间却是一片祥和安宁。偌大的车间,上百位切箔女艺分隔而坐,专注地做着手上的活计,时不时也会在某处响起一片笑语,是几位邻座的艺人忙着手上的同时闲聊打趣。



做竹刀的人

进门的第五个工位上,毕义珍师傅正在准备制作竹刀的工具。她是公司里出了名的制竹刀好手,她将要制做的竹刀,正是全场每一位切箔女工都要用到的一种工具,一种可以将金箔切割成特定规格大小的自制工具。

正是在这个工具的辅助下,艺人们将完成南京金箔锻制技艺的最后一道工序——切箔。

毕师傅首先用钢锯对一截细长的竹竿进行切割,她要锯掉竹节,取中间一定长度的竹管。这是福建特有的一种竹,因其突出的柔韧性而被南京地区金箔工艺选用于制作竹刀的刀片。在得到想要的长度后,毕师傅将竹管均匀劈成3片,然后用刀将竹片的一侧削出刃。削刀刃是一件技术活,太钝切箔没有劲,太锋利则容易划坏箔下面的皮板,竹刀制作好坏就在于此。经由毕师傅削成的刀刃,锋利度总是恰到好处,因而切箔效率更高。

她用刀细细地削动竹片,时不时眯起一只眼迎着光观察,柔韧的竹片在刀的改造下,卷起堆堆竹丝。三片竹刀,毕师傅静坐着削了很久,终于,她对竹刀刀满意了。她起身离开座位,将削好的竹片拿到室外的水龙头下彻底打湿,并解释道,这是为了下一道工序——烘烤取直。回到车间,走到靠窗的墙边,毕师傅蹲下身子打开一个老旧的柜门,原来,这是一个烘箱。她将3片潮湿的刀片放入其中,说道“烘烤可以让竹刀片变得笔直”。

取直后的刀片被毕师傅用纸绳和刀片底座捆绑在一起,借助这一段棱角分明的竹制底座和胶水的加固,刀片和竹刀的架梁结合粘连得更牢靠。然后她熟练地使用热熔枪将刀片与刀片底座打胶固定牢靠。

至此,距离竹刀的制成已经不远了。最后一步,就是按照所要求的竹刀尺寸,将3个刀片量取好间隔的尺寸,再次用热熔胶固定在架梁上。静置三五分钟后,一把结实灵巧的竹刀就可以投入使用了。

匠心使然

一把好的竹刀,刀片锋而不利、使用起来有巧劲,切箔也更漂亮和高效。经由毕师傅之手制作的竹刀就是这样的

精品,在车间是抢手货。于是常常有人拜托她帮忙制作,毕师傅也乐得帮忙。经常,在下班后,当一家人吃完晚饭一天的忙碌归于平静,她便会拿出材料,在家中不急不慢地做起竹刀来。

当我问起毕师傅,您是不是因为特别擅长手工,所以才能将竹刀做得这么好。不善言谈的她却只是温厚地笑笑。

毕师傅竹刀做得好,箔切得也极好。她切的箔成品率高、余金多、出品也漂亮。就在今年的三八妇女节,毕师傅还因为出色的工作表现,被评为“三八红旗手”。可是我却有困惑,箔切得好的师傅有很多,但像毕师傅这样还能同时将工具做得很好的却很少,这又是为什么呢?

切箔车间章主任解答了我的疑惑,她说:“毕师傅最大的特点是喜欢琢磨。她做事认真,切箔遇到问题喜欢找原因。是工具的原因她就研究改进工具,是自己的原因她就改进自己的手法。”是啊,天下哪有巧合的成功,毕师傅手艺出色的关键,并不在于她的心灵手巧,而在于有一颗精益求精的匠人之心。

于是,我这才读懂,毕师傅那温厚一笑的背后其实满含着她对金箔的热爱、钻研与执着。对于一个匠人来说,有了这些,还有什么做不好的呢?

起落间的年华

从25岁到行将退休,毕师傅切了一辈子箔,也做了一辈子竹刀。对于后辈来说,实在是很难想象,一把竹刀,一起、一落,就是半生。我问毕师傅“明年就要退休了,会不会舍不得?”她答道“肯定舍不得,切了一辈子箔,有感情的”。毕师傅邻座的艺人笑着抢答道:“我们也舍不得她退休哦!”

我想,毕师傅的舍不得,既有对金箔和这些工具的不舍,又有对身边这些姐妹们的不舍呢。她们很多都是十几二十年的老同事,每天从一起上班干活到下班分手回家,感情处得像亲姐妹一样。平时干活的时候,讲讲笑笑、开心不开心的事都在说笑中被分享和消解。在一把把竹刀参差不齐的起起落落间,流逝着她们共同的青春年华和悲喜欢乐啊!

在金陵金箔,正是这些“毕师傅”们,她们一辈子,一心一意地做一件事,她们纯粹美好,一如年年、月月、日日翻飞在她们手中的金箔。



日本

中日6月新闻短讯

1、前驻日大使程永华就任中日友好协会副会长 中日友好协会6月11日发布消息称,中国前驻日大使程永华就任常务副会长。预计他今后将与会长、前国务委员唐家璇一同负责该协会接待的日本访华议员团的应对等事务。程永华2010年至2019年担任驻日大使,是历届驻日大使中任期最长的。他精通日语,在日本政界和经济界拥有广阔人脉。

2、丰田汽车将与5家中国企业开发燃料电池 日本丰田汽车公司6月5日宣布,将在北京设立合资公司,与中国汽车企业等5家公司进行燃料电池系统的开发。丰田在不排放二氧化碳的燃料电池车(FCV)技术方面具有优势,此举意在面向在华普及燃料电池车,加快与当地企业的合作。

3、中国扩大对日发放签证 加速恢复经济交流 6月3日,中国政府正在扩大此前受新冠肺炎疫情疫情影响而限制的面向日本人的签证发放。已向拟进入上海市和广东省的日本人发放了签证。据悉,中方5月向入驻湖北省的日产汽车等公司的驻员发放了签证,已有约140人入境。今后也将在日企较多的其他城市。

4、中国驻大阪总领馆向日本兵库县转交捐赠物资 据中国驻大阪总领事馆消息,6月10日,中国驻大阪总

领事何振良代表广东省和海南省向日本兵库县知事井户敏三转交有关捐赠物资。何振良表示,在中国新冠肺炎疫情严峻之时,兵库县第一时间伸出援手,对此深表感谢并铭记于心。广东、海南两省与兵库县互为友好省县,两省在3月捐赠后再次向兵库县提供物资援助,证明双方友好关系之牢固。

5、日本八大车商在中国产量同比增一成 6月16日《日本经济新闻》网站和日本广播协会报道,受新冠肺炎疫情在全球蔓延影响,日本八大汽车制造商4月份全球产量同比下降六成。其中,在中国产量同比增一成。日本八大汽车制造商包含丰田、日产、本田、铃木、马自达、三菱、大发和斯巴鲁。

6、“奈雪的茶”即将登陆日本市场 7月大阪将开设首家门店 据日本频道综合日本时尚娱乐网站Model-press报道,中国人气连锁茶饮品牌“奈雪的茶”即将登陆日本市场,7月4日在大阪开设首家门店“奈雪的茶 道顿堀店”,主要出售使用无添加、无香料的新鲜茶叶和无添加水果制作的水果茶。

7、浙江打通宁波至日本大阪快递通道 创新“海外派送”模式 5月27日获悉,载有一个防疫物资集装箱的“新明州16”轮从宁波舟山港始发抵达日本大阪港,系浙江各部门携手开辟“快递出海(出境)”的首个实质性创新成果,不仅畅通防疫物资国际出口运输渠道,还有效降低邮政国际快递运输成本。

8、中日(成都)地方发展合作示范区挂牌成立 聚焦文化创意产业 成都高新区5月20日下午举行中日产业合作线上推介会,会上,中日(成都)地方发展合作示范区正式挂牌成立。日前,国家发改委正式批复成都、天津、大连、上海、苏州、青岛等国内六座城市建设中日地方发展合作示范区,以创造中日地方合作新样板,促进高水平开放型经济发展。

9、三菱电机退出液晶面板的生产领域 日本三菱电机于6月15日宣布,将于2022年6月结束子公司“Melco Display Technology”(以下简称MDTI)的TFT液晶模块生产,并结束液晶面板的生产业务。今后,三菱电机及MDTI的液晶业务相关的经营资源将转移到电力设备等拉动发展的业务部门方面。

10、日本首都圈5月公寓开盘量再创新低 日本不动产经济研究所6月18日发布的数据显示,5月首都圈(1都3县)新建公寓开盘量较上年同期减少82.2%至393套。连续两个月刷新单月最低纪录。新冠肺炎疫情蔓延导致各家房地产商的样板房售楼处暂停营业带来了影响。

11、日本5月出口减少28.3% 创雷曼危机后最大降幅 日本财务省6月17日公布的贸易统计(初值,以通关为准)显示,5月出口同比减少28.3%,为4.1848万亿日元(约合人民币2763亿元)。由于新冠肺炎疫情在全球流行,面向美国等的汽车出口减少,创下受雷曼危机影响的2009年9月以来最大降幅。进口也减少26.2%至5.0182万亿日元,为近10年零7个月来最大降幅。

12、丰田宣布将免费开放汽车碰撞测试软件 日本丰田汽车公司6月16日宣布,将于2021年1月向其他企业和研究机构免费开放本公司开发的测试车辆碰撞时安全性的软件。丰田将让中央政府和企业集团都能自由使用上述软件,希望带动提高汽车业界整体的安全技术水平。此外还旨在加速完善面向自动驾驶实用化的环境。

13、日本250家企业因新冠疫情破产 6月呈现增势 东京商工调查公司6月16日发布的数据显示,截至当天的与新冠肺炎疫情有关的企业破产数(负债额为1000万日元以上,约合人民币66万元以上)累计达250家。相关破产在3日超过200家之后增势显著,6月破产数可能超过上月达到单月100家。

14、三菱飞机宣布缩小国产支线客机研发体制 日本爱知县丰山町的三菱飞机公司6月15日正式宣布,缩小首款国产喷气式支线客机“SpaceJet”(原MRJ)的研发规模并改革体制。在更换研发负责人的基础上,还计划把国内外约2000名员工削减至一半以下。海外基地中除美国华盛顿州的测试基地外其他将全部关闭。

15、日本三丽鸥2019财年净利润大减95.1% 日本三丽鸥公司6月12日发布的2019财年合并财报显示,销售额为552亿日元(约合人民币36亿元),较上财

年减少6.5%;净利润为1.91亿日元,大减95.1%。这主要是因为受新冠肺炎疫情影响,主题公园临时关闭。

16、华为在日本发布低价5G手机 使用自家APP商店 华为技术日本公司6月2日发布了应对第五代(5G)移动通信系统的4万多日元的智能手机等新产品。三星电子和夏普等已发布了应对5G的终端,华为希望通过宣传价格划算,在市场得到普及。不过,华为存在因受到美国制裁而无法使用美国谷歌公司APP商店等问题。虽然华为使用了自家APP商店等想方设法应对,但尚不清楚能让日本消费者接受到何种程度。

17、日本团队全球首次实现虹鳟试管大量增殖 日本东京海洋大学鱼类养殖学教授吉崎悟朗的团队在6月15日的国际科学杂志网络版上公布研究成果称,全球首次成功通过试管大量增殖作为虹鳟卵子和精子基础的生殖干细胞。仅用1条雄性虹鳟的干细胞制成卵子和精子,并孵化了1700条。这些虹鳟已顺利长到成年,该研究成果有望成为保护珍贵水产资源鱼类并实现大量生产的技术。

18、诺奖得主本庶佑将就专利收入起诉小野药品 日本京都大学特别教授本庶佑6月5日宣布,最快本月中旬将向大阪地方法院提起诉讼,要求小野药品工业公司支付约226亿日元(约合人民币14.7亿元),作为基于自己研究团队的发现开发的、使自己获得诺贝尔生理学或医学奖的癌症免疫治疗药“欧狄沃”(OPDIVO)的专利收入。OPDIVO是作用于体内免疫细胞,使其持续攻击癌症的药物。2014年在日本国内发售,用途从皮肤癌扩大到肺癌、肾癌等。

19、乐敦拟用干细胞对新冠肺炎患者开展临床试验 日本乐敦制药公司6月11日宣布,计划以新冠肺炎患者为对象开展再生医疗临床试验。乐敦将采用由人体脂肪培育的“间充质干细胞”。该公司介绍称,这可能是日本国内首次采用干细胞进行新冠临床试验。计划开展临床试验的对象为肺炎重症患者。乐敦将通过点滴向患者注入干细胞,验证治疗的有效性和安全性。该公司计划近期向厚生劳动省等申请启动临床试验。



韩国

中韩6月新闻短讯

1. 韩国 POSCO 经营研究院 6 月 16 日表示, 研究院设立了 **中国研究所 (POSRI CHINA)**, 助力 POSCO 集团制定中国市场战略, 在新增长领域挖掘新机遇。据 POSCO 经营研究院相关人士透露, 新冠肺炎暴发后全球贸易保护主义愈演愈烈、中美贸易摩擦不断升温, 中国开始强调以内需提振经济, 而韩国对华出口依赖度较高, 对华战略的重要性进一步提升。POSCO 中国研究所将加强与中国政府部门、钢铁业相关学界、产业界的交流沟通, 紧密协助 POSCO 树立中国市场战略, 帮助管理当地业务风险, 挖掘钢铁之外的新增长领域发展机遇。

2. 中国民航局 6 月 4 日发布关于调整国际客运航班的通知, 韩国航空公司纷纷对中国计划放宽外航执飞中国航班规定寄予厚望。中国民航局自 3 月 29 日开始实施“五个一”政策(一个航司一个国家只保留一条航线, 一周最多执行一班), 防控海外疫情输入。据业内消息, 目前大韩航空、韩亚航空、济州航空分别执飞往返沈阳、长春、威海的航班。据新华社 4 日报道, 民航局从 6 月 8 日起根据入境乘客的新冠病毒检

测结果, 调整国际客运航班。航空公司同一航线航班, 入境后核酸检测结果为阳性的旅客人数连续 3 周为零的, 可在航线经营许可规定的航班量范围内增加每周 1 班, 最多达到每周 2 班。据悉, 大韩航空计划将仁川沈阳航班增至一周两班, 韩亚航空和济州航空也在考虑增加班次。业内人士称, 韩中航班稀缺, 需求过剩, 班次越多越好, 但增飞航班更迫切。

3. 韩国爱茉莉太平洋旗下化妆品品牌雪花秀方面 6 月 9 日表示, 公司 6 月 1 日起携手天猫商城在中国线上市场推出新品, 主攻年轻消费群体。当天, 雪花秀中华区代言人杨颖、爱茉莉太平洋研究人员出席活动, 吸引 8 万多名顾客同时观看。雪花秀天猫官网访客也增至平时的近 10 倍, 约 153 万人。活动期间, 中国著名网红薇娅开启第五代润燥精华直播, 2600 多万人在线观看。雪花秀方面表示, 公司此次主要面向 20-39 岁的年轻群体推出新品, 该消费群占到雪花秀中国消费者总体的 80%。雪花秀于 2011 年进军中国市场。虽然今年第一季度新冠肺炎疫情冲击各行各业, 但雪花秀在华线上销售额仍同比增长 50%。雪花秀还在“618”电商购物节期间推出主力产品, 不断加强在华营销活动。

4. 据韩国免税店业内 6 月 1 日消息, 新世界集团旗下的服装公司新世界国际于 3 日上午 10 点起在官方网上商城 S.I.VILLAGE 预售奢侈品库存。为消化疫情下的滞销免税品, 韩国关税厅 4 月底允许在 10 月 29 日以前对内销售积压半年以上的免税品。新世界免税店凭借专门进口奢侈品的旗下公司新世界国际的网销平台先于同行完成价格谈判, 最高将以免税价六折的优惠价格销售库存。线下渠道中, 乐天百货有望于 6 月 26 日开幕的“大韩民国同行购物节”期间开售从免税店收购的进口奢侈品。新罗免税店也计划月内开始销售已通关的名牌库存。

5. 韩国政府将于 6 月 26 日至 7 月 12 日携手

2000多家零售企业、传统市场和小工商业者举办大规模促销活动“大韩民国同行购物节”，共克疫情影响。包括1000多家大中小型企业和工商业者、633家传统市场在内的广大商家届时将开展降价打折、非接触式特别促销、各地区庆典、美食旅游相结合的各项促销活动。政府将为中小企业和工商业者提供促销经费支援，发放最高六折的线上优惠券；为全国传统市场和商业街提供平均4000万韩元（约合人民币23万元）的营销经费支持；将对大企业高能效家电的节能补贴增加3000亿韩元至4500亿韩元，适用范围也在目前冰箱、空调等10种家电的基础上增加衣物烘干机；还将向农畜水产消费者赠送玩偶，为举办折扣活动和试吃会提供经费支持。线上方面，政府将通过各大电商和电视购物等平台发放最高40%的折扣券，下调农副产品电视购物播放手续费等。

6.据光州市政府消息，光州市收到来自中国多个友好城市的抗疫物品总计38万只口罩、200个体温计、1800套防护服和500副防护镜等。中国驻光州总领事馆5月也捐赠了1万只医用口罩和中国留学生筹集的470万韩元捐款（约合人民币3万元）。来自中国的抗疫物品将提供给社会弱势阶层、医务人员和防疫工作人员等。在中国疫情严重的1月，光州市向8座友好城市提供了5万只口罩。光州市市长庸燮在向结缘城市发送的信函中表示，有句话说“患难见真情”，在中国困难的时候，光州市提供援助，之后中国的友好城市不断向光州伸出援手，150万光州市民希望中国政府和人民能远离疫情。

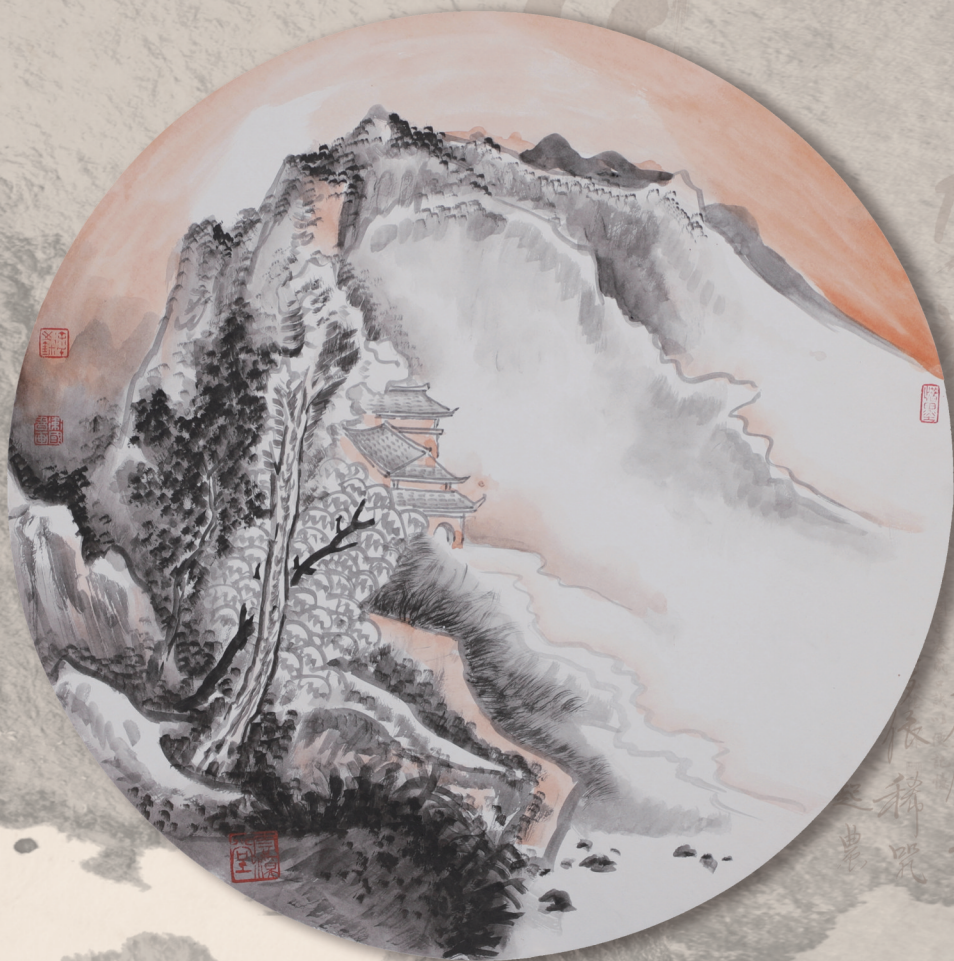
7.韩国汽车产业协会6月27日援引电动汽车分析商EV-Volumes发布的最新数据称，今年第一季度现代和起亚汽车纯电动汽车销量跻身全球第四，市场份额为8%，售出2.4116万辆。综合纯电动汽车和混合动力汽车销量来看，特斯拉依然稳居第一。大众和雷诺日产分列第二三位，现代起亚排名第五。在韩国电动汽车市场，特斯拉售出4070辆，市场份额高

达46%。现代起亚等本土品牌销量同比减少34%。分析指出，这是因为本土电动汽车都是小型，特色不突出，且补贴规模减少。

8.韩国物流运输企业希杰物流6月底表示，罗戈网发布中国物流品牌50强排行榜，希杰物流排名第44。罗戈品牌营销团队分别从公众认知度与影响力、行业认知度与影响力、政府认知度与影响力、认可度系数共四个类目，进行分榜及细分领域排名。希杰物流在国际物流品牌排名、合同物流品牌排名分列第9、第10。希杰物流相关人士表示，公司大力支持当地防疫工作及安排紧急救济物资运输等社会回馈活动对提高在华品牌形象发挥了积极作用。

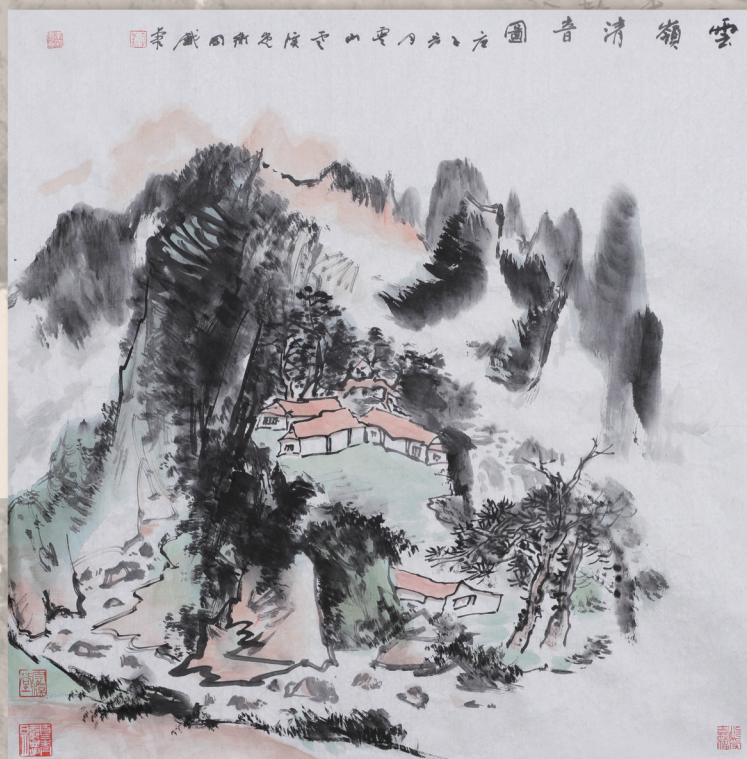
9.三星电子副会长李在镕入境中国访问西安半导体厂慰问员工。李在镕表示，囿于过去或安于现状就没有未来，创造新的增长动力需要未雨绸缪，时日无多，机不可失。李在镕在疫情肆虐、产业生态巨变、三星讼事连连的空前危机之下表明坚定不移地发展未来产业的决心。李在镕6月18日下午与陕西省委书记胡和平、省长刘国中举行了会谈。胡和平感谢三星在疫情初期援助防疫物资，并表示希望在半导体存储器、动力电池、生物科技等方面与三星加强合作。李在镕感谢陕西省配合三星防疫工作，并表明有意拓宽合作领域。李在镕此次成行得益于韩中两国政府本月建立的重要商务人员往来快捷通道。

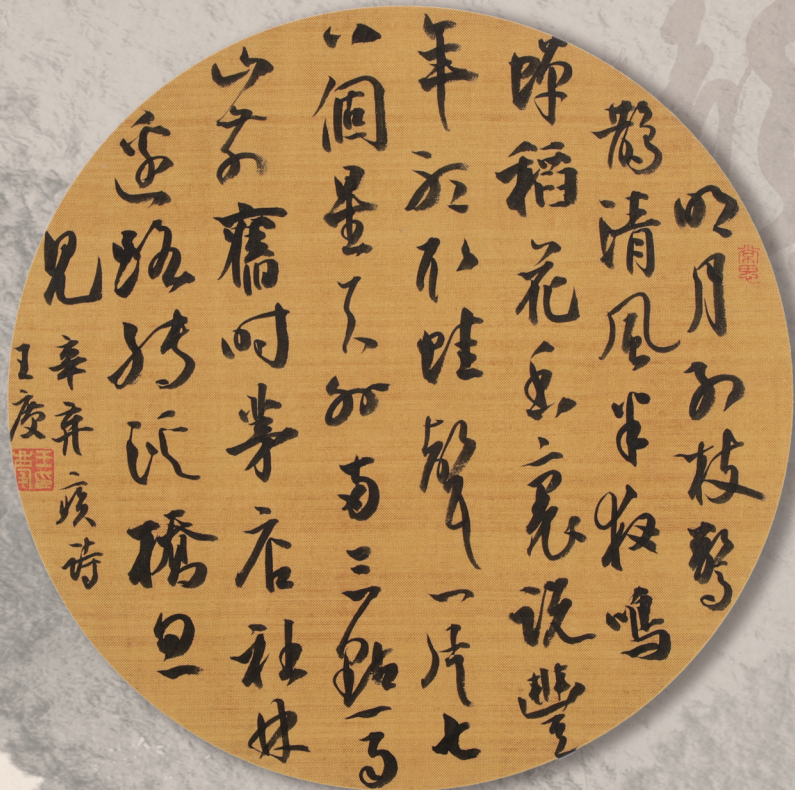
10.根据韩国-东盟中心发布的2019年版《透过数据看韩国-东盟》，去年韩国的对外贸易总额为9810亿美元，其中对东盟贸易额1530亿美元，占比15.6%，仅次于对华贸易额（24.8%）。同期，东盟对外贸易总额为2.6750万亿美元。东盟总人口约6.54亿。人口最多的成员国是印尼，为2.67亿，其次是菲律宾（1.083亿）、越南（9549万）、泰国（6791万）、缅甸（5302万）。



徐卫国

男,1966年8月生于江苏常熟,现为中国民主促进会会员,中国书法家协会会员,常熟开明画院副院长,常熟市书法家协会理事。书画作品多次入选全国省市级展览并获奖,被多家省市艺术机构收藏。





陳華樓凌老屋傾圮余筑基四尺造書屋一大間高廣身宜如紗窗設牀榻為波池地後墻沽其趾西瓜瓢牡丹三株花
出牆三出滿三寸余果始於西村二樹之花時廣三尺香雪前四壁稍高對面砌石壺插木閣石對峯西溪梅骨古勁渾茶數
峯嶺峭其旁梅好種西番蓮纏繞如纓於牕外開 棚架實翠生一竹之旁及草深三尺
秋海棠深 靜入前後明窗寶裏石府廊作綠暗余坐於中此亦流注 室不得入暮倪迂清岡又上雲林松園在
梅花喜屋一則己亥四月十七日于波園陳華樓書

天喜香
夕煙

文場筆苑有術有門務先大體鑑必窮源乘一總萬舉
要治繁思無定契理有恒存蔚映十代辭采九變樞中
所動環深無倦質文沿時崇替左選終古雖達曠焉如
面山峯匹對雜奪合目既往還心亦吐納春日遲秋風
颯情往似贈興來如答才難然乎性各異稟一朝綜文
王慶
四年凝錦餘采非獨遺風藉甚無日紛雜較可品洪鐘萬鈞鑿曠所吏良書畫

此詩乃王慶先生所撰，其文辭典雅，意境深遠。全篇以行草書法書寫，筆力遒勁，墨色濃淡相宜，展現了作者深厚的書法功底和文學造詣。文字內容涉及文壇、藝術、自然景觀及個人感悟，字裡行間流露出對藝術追求的執著與對自然之美的讚賞。

王庆

男，1978年生，江苏常熟人。
师从张锡庚、崔胜辉、秦健先生，
作品入展第十二届全国书法篆刻展
(行、草)；
首届“卫夫人奖”全国书法篆刻展；
麻姑山全国颜体书法大展；
第二届“江苏书法奖”；
第八届江苏省书法篆刻展等。

韓干之馬四其一
 在陸駝首奮
 鬣之有有下生
 於足而長鳴
 其一執涉尻高
 首二擇二由濟
 灼踏二未成其
 二在水前者反頤
 若以鼻語以者
 不應以飲而首
 行以為馬也則
 前其曰語
 後每揮策以為
 野馬也山陽目算
 豐臆細尾皆中
 度程蕭然如賢不
 夫貴公子相與解
 帶脫帽惟小而淮
 纓道遊狀高舉
 遠引友糜鹿二
 於天年
 此不可心矣蓋傳
 我游我聊以年
 歲而况管 己亥
 腕 潤水書金王慶

欲扣禪關未有詩滿山和
 濕人衣竹有倚杖到西日
 試
 已白雲歸去歸 於華浮
 添五雲間六壓凌 宿萬象
 開湖水際天 欲盡 宿霞
 照出洞庭山
 錄評常熟詩云云
 庚子夏月王慶

元豐四年正月余自齊安往岐亭泛舟而還過黃州獲一鏡周尺有二寸其背有銘云漢者善
 銅出白陽取為鏡清如明左龍石完備之其字如新大雅字甚精妙白陽疑
 兩陽白水之陽也其銅黑色如漆其背有六刻玉照人微小舊謂古鏡皆然此道字象似之法也
 孔文舉云座上常帶滿樽中酒不空吾無事矣此語甚得趣中且見淵明云偶有佳酒無事不
 傾酌景獨書悠悠復醉便覺文舉多事矣陶潛曰但恐白梁誤君老名碑時說也蘇醉何
 悔受誤哉然世之言醉時醉可德此言名之張安道飲酒初不言盡數少時與劉潛石曼卿
 飲但言嘗飲幾日而已歐公感年同能飲百盞然常安之所因聖俞亦此飲酒百許
 盡於醉後高又手元張強溫謹此二知其不足而勉之昨善飲者談然與平時無少異也蘇僕也
 又何足不能飲者而醉中飲酒法與數君無異二所羨不自勝秋委熟七日不鮮炮內理恐謂不復
 有涼時今忽遠風微雨道御袂衣相履茲歲居指可盡陶彭澤云我不為榮知有榮此云云云為
 暢然也永祥師書骨氣深雅體道象妙精能主反迹跡誤如觀
 閱彭澤詩初為散漫不收反覆不已乃識其奇趣今法帖中有云不具釋智亦曰者誤以在逸少部
 中然亦非祥宗且之謹此代中此乃在宋五代派俗之語耳而者亦不工歐陽率更書好紫孩
 群凡工於楷高麗遣使購其書法祖歎曰彼觀其法以為魁梧奇偉人也此非知書者
 凡書象其為人亦更貌寒寢寐怪比人合觀其法動領刻厲正釋其貌有褚河南公清遠蕭散微
 雅學體下法之論者蕭蕭其年王言非元人語之不貴也河南固中巨匠但者潛投劉涓子使人使然余堂者其實思劉涓
 未年偏思實有伊霍之語非潛也蓋不然馬用其法其語太宗得涓子而問何哉此殆天授而後官不能辨也 己亥慶

6月人文社科书单

愿人文社科好书的养分,滋润我们的心灵,繁盛我们的思想。

《拜占庭的新生:从拉丁世界到东方帝国》

[英]约翰·朱利叶斯·诺里奇 著

李达 译

甲骨文

本书为“拜占庭三部曲”的第一部,从君士坦丁的诞生讲起,在公元800年圣诞节查理曼加冕为“罗马人的皇帝”时收尾,其间见证了君士坦丁、查士丁尼、希拉克略等多位皇帝的光辉,也不断面临着周边蛮族的入侵和袭扰。



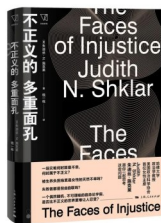
《不正义的多重面孔》

[美]朱迪丝·N.施克莱 著

钱一栋 译

上海人民出版社

不幸与不正义区别何在? 我们是否真的了解受害者的不正义感? 在本书中,作者对相关问题作了思考,区分了积极和消极的不正义,认为不正义不仅包括有意为之的残忍或不公行为,对此类行为不闻不问也是不正义的表现,并指出,相比于追究责任,更重要的也许是积极行动,努力减轻受害者的苦难。



《重新发现欧洲:西班牙何以成为西班牙》

[英]杰里米·布莱克 著

高银 译

未读

一个日不落帝国,为何极盛而衰,严酷环境与历史战争,究竟是什么塑造了西班牙? 著名历史学家杰里米·布莱克用简洁的语言和丰富的材料,讲述了不为人知的西班牙历史。从古罗马浴血奋战反抗王权的边陲小国,到大发现时代的航海帝国,再到20世纪反对独裁者的革命先锋。



《大众的反叛》

[西班牙]奥尔特加·加塞特 著

刘训练 佟德志 译

汉唐阳光

本书阐述了作为“大众”的社会力量在现代的崛起,以及一个由“大众”占据支配地位的时代的来临。“大众”是现代物质生活的过度的畸形产物,他们依然拥有平庸的本性,却企图取代精英。他们正在颠覆公共生活,阻碍国家发展,也终将导致人类文明的衰落。



《第一次世界大战:繁荣的幻灭》

[英]诺曼·斯通 著

王东兴 张蓉 译

中信出版集团

“一战”入门普及读本,牛津大学传奇教授、撒切尔政府顾问经典之作,200多页看清“一战”全貌。诺曼·斯通以叙事为主,穿插新颖独到的见解,深度解读20世纪欧洲各国牵一发而动全身的复杂关系,真实具体地刻画昔日的文明中心,简洁有力地勾勒出“一战”这个20世纪重大又复杂的论题。



《父权制与资本主义》

[日]上野千鹤子 著

邹韵 薛梅 译

浙江大学出版社

本书是作者历经十年完成的重要作品,是其对女权主义各个派别,特别是马克思主义女权主义的再次思考。近代社会在“资本主义”支配的“市场”和“父权制”支配的“家庭形态”双重控制下,以无偿的女性劳务等为中心,形成了女性地位低下的历史根源。作者对此进行了深刻批判,并就如何改善女性的社会地位提出了中肯的建议。



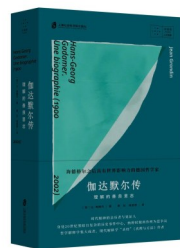
《伽达默尔传：理解的善良意志》

[加] 让·格朗丹 著

黄旺 胡成恩 译

上海社会科学院出版社

正如汉娜·阿伦特所说：“只有了解了一个人的生平故事——他的传记，我们才知道他是谁或他曾是谁。”解释学执牛耳者伽达默尔最亲密的学生为我们写下了一部关于他老师思想和生活的权威传记，不仅记录了群星璀璨、风云突变的20世纪，也阐明了对现代性理解来说至关重要的一种哲学品格。



《黑色雅典娜：古典文明的亚非之根（全三卷）》

[英] 马丁·贝尔纳 著

郝田虎 等 译

三辉图书

马丁·贝尔纳认为，古典文明的深厚根源在于亚非语文化；但自18世纪以来，主要由于种族主义，这些亚非语影响被系统地忽视、否认或压制了；古典时期的希腊人的政治制度、科学、哲学或宗教源自东方，尤其是埃及。



《剑桥文艺复兴哲学史》

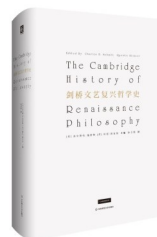
[美] 查尔斯·B.施密特

[英] 昆廷·斯金纳 主编

徐卫翔 译

华东师范大学出版社

本书由剑桥学派代表人物昆廷·斯金纳和文艺复兴研究巨擘查尔斯·施密特共同主编，全书按哲学分支而非哲学家或学派来安排组织，是一部全面论述欧洲文艺复兴时期哲学的综合性文集。本书呈现了文艺复兴时期哲学研究全貌，是深入了解文艺复兴时期思想与文化不可绕过的重要著作。



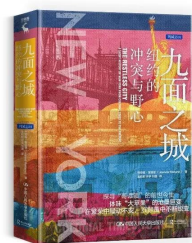
《九面之城：纽约的冲突与野心》

[美] 乔安妮·雷塔诺 著

金皎皎 许多 刘蕾 译

中国人民大学出版社

本书将四个世纪的纽约历史分为九个相互联系的时代，荷兰人与英国人为新世界的控制权而争，殖民者与印第安人为土地和资源而争，金融寡头与政治人物为城市权利而争，老移民与新移民为话语权而争，正是这一次次的冲突让纽约从一个简陋的港口发展为世界级的都会，同时也铸就了这座城市开放、多元与包容的品质。



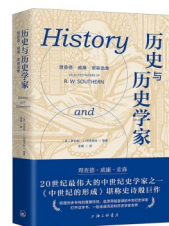
《历史与历史学家：理查德·威廉·索森选集》

[英] 罗伯特·J.巴特莱特 编著

李腾 译

上海三联书店

理查德·威廉·索森是英国20世纪最著名的中世纪史学家之一，他一直致力于中世纪盛期思想文化的构建，本书集索森重要论文、演讲稿等13篇，内容涉及史学史和史学理论、对前辈和同辈学人的回忆与评价，在外国史学史和西方中世纪历史理论与学术史发展研究方面具有重要意义。



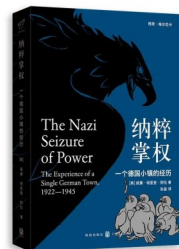
《纳粹掌权：一个德国小镇的经历》

[美] 威廉·谢里登·阿伦 著

张晶 译

格致出版社

本书展示了纳粹独裁政权如何通过宣传手腕巧妙地超越民主制度，并且夺取权力。威廉·谢里登·阿伦依靠当地报纸、期刊、报告、预算信息、犯罪统计数据、采访当事人以及法律记录，解剖了诺特海姆这个德国小镇，用显微镜般的视角精确地描绘了一个昏睡小镇向纳粹据点的转变。



《什么是民粹主义?》

[德]扬一维尔纳·米勒 著

钱静远 译

译林出版社

在本书中,米勒定义了民粹主义的核心要素:它反对多元主义,垄断对人民的定义,剥夺持反对意见者的人民资格;民粹主义并非民主政治的正当组成部分,而是它挥之不去的永恒阴影。在米勒看来,危险和误解都源于概念的模糊不清。只有明确了民粹主义的本质,我们才能在民主政治的实践中更好地应对它的挑战。

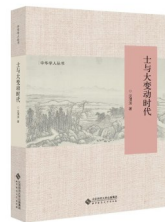


《士与大变动时代》

沈渭滨 著

新史学1902

作为一个“会通型”史家,沈渭滨教授研究领域广泛,辛亥革命研究领域成就极为特出。本书选取充分反映其各研究领域的代表性论文,并展现他在史学理论、书评等其他方面的才华,既有通论,又有深入的专题,论证严密,文笔流畅,期待能有助于读者更好地理解近代中国的历史演进。



《西法东渐:外国人和中国法的近代变革》

王健 著

人文社科联合书单

《西法东渐》选录了六十余篇中国近代法学作品,囊括了卫三畏、罗伯特·赫德、丁韪良、罗斯科·庞德等著名人物对中国法律问题的独到见解,是法学史上的一次重要史料汇编,力求深入清末民初的大变局时代,呈现东西方法律文明之间的冲突与交流。

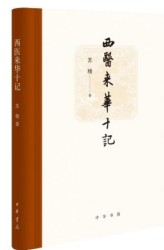


《西医来华十记》

苏精 著

中华书局

近代西方医学来华已有两百多年。本书以第一个百年(19世纪初至20世纪初)相关的人与事为论述对象,并利用第一手史料,如来华西医及学习西医的中国人的书信、档案和报告作为论述主要基础,其中不乏前人论述未及、不尽正确,甚或有误的内容。本书含十篇文章,大致按内容或人物年代先后排序,主要是基督教传教医生的活动。



《硝烟中的葡萄酒:纳粹如何抢占法国葡萄园?》

[法]克里斯托弗·吕康 著

陈虹燕 周欣宇 译

鼓楼新悦

二战期间,法国葡萄酒并非是一件普普通通的物品。作者通过从未公布过的文件与资料调查,真实再现了二战时期纳粹在法国掠夺葡萄酒资源的疯狂行径,首次披露关于战争与贸易的诸多史料,掀开在德国占领与叛国者通敌背景下法国葡萄酒世界里最黑暗的一页。



《耶路撒冷之前的艾希曼:平庸面具下的大屠杀刽子手》

[德]贝蒂娜·施汤内特 著

周全 译

理想国

施汤内特认为艾希曼绝非盲目服从的平凡纳粹官员,而是一个善于伪装、不思悔改的谋杀犯。本书不仅纠正了长期以来对艾希曼基于阿伦特提出的所谓“平庸之恶”的误读,更还原了战后纳粹与残余极右翼分子构成的逃亡网络。



(《新苏商》编辑部、江苏人民出版社友情推荐)

地铁口 黄金铺
仁恒造 纯现铺

桃园新天地 地铁口黄金铺

约53-300m² 主城实景现铺 持续热销



NEW SEASON
INTERNATIONAL

T 8655 3333

南京市 热河南路与白云亭路交汇处

免责声明：本宣传资料为要约邀请，所涉及图文资料仅供参考，不构成公司的承诺。买卖双方的权利义务以商品房买卖合同及补充协议约定为准。本公司在法律规定的范围内保留最终解释权。仁恒置地集团客户服务热线：400 839 1999



