

新苏商

厚德 崇文 实业 创新

NEW SUSHANG

2021年 第2期 总第34期 国内刊号:CN32-1883/F 国内邮发代号:28-436



深圳国资148亿 入局苏宁易购

专题报道 P17

牛年春节
消费观察

本期关注 P24

老有所玩，
老年人的解忧杂货铺

工商要闻 P04

习近平向全国脱贫攻坚楷模颁奖
江苏民营企业榜上有名

江苏视点 P40

宁波、青岛和无锡：
三座“B城”之间的较量

企业动态 P34

袁亚非的反思——
知耻而后勇

ISSN 2096-577X



9 772096 577216

02>

总价200万^起 抢住南京主城

THIS IS AGILE

建筑面积 76-105m² 精装修轻奢人居
即将发售

 双轨地铁 一环三线

 江宁核新 价格洼地

 学府为邻 书香为伴

 全龄社区 理想生活

 德系品牌 一线家装

 N+1户型 创变空间

ASCEND THE HALL OF
XIAOYA FIRST

AGILE

T. 5263 3333
025



扫码关注
了解详情

项目地址:南京市·江宁区·万安西路与天云北街交叉口

本广告为要约邀请,不作为要约之内容;本广告仅供买受人参考,双方权利、义务以最终签署的《商品房买卖合同》(含补充协议)内容为准。相关内容不排除因政府相关规划、规定及开发商无法控制的原因而发生变化,对项目周边环境、交通、教育商业及其他配套设施的介绍,旨在提供相关信息,并不意味着本公司对此作出了承诺。本公司保留对宣传资料修改的权利。项目备案名:雅郡兰庭;推广名:雅郡兰庭;开发商:南京雅居乐房地产开发有限公司;项目地址:南京市·江宁区·万安西路与天云北街交叉口;印刷时间:2020年12月。

春节里， 几个逆“经济内卷”的样本

文/仲跻嵩



以过年的名义，让生活慢下来。春节七天假期，在家喝茶，出门跑跑步。被一些人视为已经出现“经济内卷化”的春节消费市场，虽未能处处让人惊喜，至少让人有点喜出望外。

内卷化这个经济学名词，是美国人类学家克里夫德·格尔兹创造的，内卷化的本质含义，是指经济发展到一定的规模之后出现经济停滞、社会财富总量不增加，导致以极度竞争的形式在内部进行重新分配。倘若“内卷”了咋办？笔者节日期间观察到的一些现象，或许能给大家一些启示。

大年三十，我们一家去扬州过年，因为实在舍不得把今年刚领养的小猫寄存在宠物店里，带着小猫下扬州成为唯一合理选择。猫笼得先拆迂装车到扬州后再安装，猫粮得按着天数封好备着，饭盆水碗都得带着，临出发时还得带上小猫最喜欢的玩具和小红被子，一辆车的后备厢，猫衣食住行满满当当。在去我姐家小区的电梯里，迎面而来的是疯狂小狗的广告，这家新锐宠物食品企业的老板崔佳分析，疫情影响给宠物消费市场带来两大利好，一则，宠物从原来的玩伴升级为重要家庭成员，养宠物的家庭大增；二者，国产品牌在原料、生产、物流等方面有显著的本土供应链优势，宠物食品用品“进口”倾向减弱，国产品牌进口替代迎来巨大机遇。宠物消费市场，保守地说在2000亿元以上。

过年吃云片糕是江苏人的老年俗，云片糕中尤其以阜宁大糕出名。记忆中的阜宁大糕是一长条，重油重糖，用红纸包着。一打开后，很少能吃完，放两天变硬也就很难吃了。大年初一，我姐说，给我们吃点好东西，透明包装、淡绿色、四片装，尝后我有些迟疑，这是大糕吗？我姐说，抹茶味的阜宁大糕。这一老品牌的惊喜不止于此，原来只有麻油大糕一种，现在有抹茶味、阿胶玫瑰味、核桃DHA、生姜味等20多种口味，从原来只过年吃到如今休闲吃、保健吃，把市场一下子撑开了好多，饶有意味的是，卡通小皇帝外包装加“朕喜欢”等文创思路也被贯穿了进来，老品牌出新让阜宁大糕一年产值超过10个亿，老品牌出新诚然“养活一团春意思”。

节日里，越来越多的人喜欢出门跑个步，抓个手机嫌重，戴个手表麻烦，能不能更轻装上阵些？颜劭是一家体育赛事公司的老总，在忙忙碌碌开展各种业务的同时，这个春节期间，他琢磨的事是，能否把人脸识别技术与跑步计时结合，这样，在知名景点或跑步线路，跑步的人可以从起点到终点一门心思地跑步，从而把手机、手表或者计时芯片扔掉，更简单地把跑步交给跑步。“这事还没人干过，但也算得上是跑步人的一个痛点，发现痛点并解决痛点，这就是未来的市场呀！”颜劭这么说，也正打算用最快时间，把研发好的设备选好地点和线路，排下去用起来。

火爆的餐饮业、疯狂的动物园、惊呆了的电影院……就地过年，演绎了人气最足的辛丑年春节，对抗“内卷”，需要品牌出新、需要进口替代、需要创造需求……挑战与机遇同在吧。



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

编辑 汪方卓

美术编辑 为 祥

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 春节里,几个逆“经济内卷”的样本

工商要闻 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL HEADLINE

P04 习近平向全国脱贫攻坚楷模颁奖 江苏民营企业榜上有名

P06 “国家乡村振兴局”首次亮相,释放出哪些重要信号?

P08 张謇企业家学院建设发展协调小组第一次会议在宁举行

P10 建言献策 江苏省政协工商联界委员关心这些事

P16 2020年江苏民营经济保持稳中有进

P60 全国工商联培育创新型、成长型民企 江苏入库数全国第一

专题报道 SPECIAL REPORT

P17 牛年春节消费观察

P18 就地过年让家政阿姨成为家庭“新成员”

P20 放烟花刷屏社交平台 热闹虽好,平安祥和更重要

P22 “最贵贺岁档”,电影票价为何遭吐槽?

本期关注 FOCUS

P24 老有所玩,老年人的解忧杂货铺

P28 瑞幸、一点点涨价1元,会影响你购买吗?

P30 新能源汽车,“泡沫”来了?

P32 苏宁足球停止运营 折射中超联赛之痛

P47 苏浙沪为什么要不惜代价留人就地过年?

P50 江苏多地出口企业“一箱难求”

P53 集装箱货柜缺乏 中欧贸易受到严重影响

江苏视点 JIANGSU PERSPECTIVE

P37 首个国家层面批复的都市圈规划,为何引发高度关注?

P40 宁波、青岛和无锡:三座“B城”之间的较量

P44 常州重振雄风到底靠什么

企业动态 COMPANY NEWS

P34 袁亚非的反思——知耻而后勇

P55 江苏汇鸿防雾口罩获欧盟 CE 认证

P57 华设设计牵手“南京爱跑步”共创加速度

权威发布 AUTHORITY ISSUED

P61 解读《支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》

P63 南京出台重奖独角兽瞪羚等企业办法

P66 江苏发布2020年网络市场十大典型案例

一带一路 THE BELT AND ROAD

P69 日韩资讯

艺术百家 ART MASTER

P74 王忠怀 毛鸿安

读书 READING

P73 致我欢笑微醺的远方兄弟

P78 奇点荐读

习近平向全国脱贫攻坚楷模颁奖 江苏民营企业榜上有名

2月25日上午,全国脱贫攻坚总结表彰大会在北京人民大会堂隆重举行。中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平向全国脱贫攻坚楷模荣誉称号获得者颁奖并发表重要讲话。

大会对全国脱贫攻坚先进个人、先进集体进行了表彰。江苏两位民营企业家——通鼎集团有限公司董事局主席沈小平,江苏万顺机电集团有限公司党委书记、董事长周善红被表彰为“全国脱贫攻坚先进个人”。江苏民营企业——苏宁控股集团被表彰为“全国脱贫攻坚先进集体”。

“全国脱贫攻坚先进个人”

沈小平

通鼎集团有限公司董事局主席



将脱贫攻坚作为人生的第二份事业,足迹遍及全国23个省、20个国家级贫困县、11个经济薄弱地区,累计向社会捐赠超7亿元,先后获得中华慈善奖、全国脱贫攻坚奖、全国优秀企业家、全国模范退役军人等荣誉称号。

通鼎集团在沈小平带领下,先后吸纳668名退役军人入职、带动地方5万余人劳动就业。同周边贫困村建立长效帮扶机制,投入千万余元在乡村产业发展、基础设施建设、劳动用工、河道整治、村容村貌改善以及年度弱勢贫困群体救助等方面精准发力,带领乡亲脱贫致富、推动乡村振兴。2008年,沈小平注资1000万在地方民政成立苏州第一家民企爱心基金,2018年,沈小平发起成立全国第一家地方性社会工作发展基金会。

针对中西部地区扶贫任务艰巨的实际,沈小平锁定国家重点扶贫县,依托产品“光纤到村、入户”等便利条件,蹲

点调研,制定扶贫规划,探寻扶贫重点,先后在江西、四川、云南、新疆等中西部9省17个贫困县开展产业扶植、教育筑梦、安居房建设、抢险救灾项目,投入资金超5亿元,为2万余贫困人口提供就业,助力脱贫县脱贫“摘帽”。

面对徐州、盐城等苏北地区是江苏省经济发展的短板的实际,沈小平坚持“企业带动+学校培训+定向就业”扶贫模式,与当地职业技术学校合作,捐赠资金、企业产品线和核心技术,建立实训基地,培养优秀人才。他亲力访贫,与宿迁、宝应等经济薄弱地区村委会建立长效联系,在捐资助学、技能扶贫、产业扶贫、就业扶贫等方向多维度深耕细作,助力江苏省经济发展。

周善红

万顺集团党委书记



始终坚持以绣花功夫答好民企参战扶贫的答卷,6年来带领集团党委一帮人,跨越陕西、福建、江西等省市,一处处实地走访、专业帮扶,先后投入3000多万元、帮扶5

个村摘掉“贫困帽”，带领719户建档立卡2728人全部脱贫。周善红先后荣获了省优秀共产党员、全国创业之星、全国劳模、全国脱贫攻坚奖创新奖等称号。万顺集团也荣获了全国“万企帮万村”精准扶贫行动“先进民营企业”等荣誉。

在帮扶中，周善红注重做到“三个坚持”：

坚持专职扶贫。提议并成立民营企业专职扶贫办，在集团党委会议上专门研究扶贫事项，自己担任扶贫专员，积极与扶贫所在地对接联系，邀请知名农科研究专家示范指导，精准定制扶贫方案，把帮村扶贫的路子走稳走实。

坚持产业扶贫。他结合地方产业实际，在扬州张倪村投入600万元成立合作社，因地制宜打造高效生态农业园，帮助村民种植绿色水稻100亩，援建18连栋高架大棚，开发鱼塘、果蔬、餐饮、观光等产业，全部风险由集团兜底。2019年村集体收入翻番，32户建档立卡户全部脱贫；以茶园认租方式在福建下党村创建实施“定制爱心茶园”

精准扶贫项目，引入定制方经营茶园；以“支部+合作社+贫困户”形式，在陕西漫町村成立满塬红花椒农业合作社，出资400多万元兴建花椒烘干厂和炼油厂，对花椒等农产品进行深加工；以集团直购、结对购销等扶贫方式帮扶内蒙古玛拉沁艾力发展“牛羊养殖”的产业扶贫项目。其中在下党打响的“下乡的味道”品牌，帮助该村2017年底全部脱贫、人均纯收入达11783元，入选国务院扶贫办12则典型案例。同年2月，在中共中央政治局第三十九次集体学习会上，国务院扶贫办主任刘永富将下党脱贫案例作为典型案例进行了汇报。

坚持长效扶贫。抓住“扶贫先扶人”这个利长远的根本，联合13个“现代农业”“创业致富带头人”培训基地培养致富能人，定向招收培训贫困家庭的青年和职校、技校毕业生。截至2019年底，已有5000余名来自全国各地的农家子弟在集团安心就业或已成为当地的脱贫技术骨干。

“全国脱贫攻坚先进集体”

苏宁控股集团



苏宁控股集团充分发挥企业资源、渠道、平台、数据优势，全力参与精准扶贫行动和东西部扶贫协作、对口支援工作，成为第一家与国务院扶贫办签订扶贫战略协议的民营企业，专门设立了扶贫办公室，专职扶贫人员超千人，提出并扎实贯彻以“消费扶贫、就业扶贫、教育扶贫、捐资扶贫”为主要内容的“四扶脱贫”战略。

苏宁控股集团董事长张近东作为企业家代表，在全国农村电商精准扶贫经验交流会上，宣读“电商扶贫倡议书”，倡议并带头捐资成立“江苏民营企业精准扶贫基

金”。截至目前，苏宁在全国精准扶贫及乡村振兴领域累计捐赠资金与物资超23亿元，扶贫专项投入约8.5亿元，先后荣获全国社会扶贫先进集体、全国“万企帮万村”精准扶贫行动先进民营企业、电商扶贫典范，6次荣获中华慈善奖。集团董事长张近东被国务院扶贫开发领导小组授予“全国脱贫攻坚奖奉献奖”。

针对西部地区贫困群众生产生活条件落后的实际，苏宁控股集团在云南、四川、贵州、新疆、陕西等20多个省份、388个贫困县，捐建170座苏宁桥、160个苏宁阳光梦想中心、73座苏宁校舍、20条便民路、4座水灌站等基础设施及公益项目，苏宁足球公益项目覆盖超300所学校，梦想大篷车——苏宁号到达60所学校，开展了苏宁圆梦课堂等数十个教育公益项目。

针对贫困地区“造血”能力不足的实际，苏宁控股集团深入乡村市场开设零售云店超7000家，在线上打造中华特色馆等助农频道，全渠道累计销售扶贫产品超140亿元，惠及1万余个贫困村，培训贫困户超50万人次，直接解决贫困人员就业超6000人，建档立卡学员人均年增收4.2万—5万，直接实现农产品上行近4亿元、工业品下行6亿元。

来源：江苏省工商联

“国家乡村振兴局”首次亮相， 释放出哪些重要信号？

《求是》杂志2021年第4期发表了“中共国家乡村振兴局党组”的署名文章《人类减贫史上的伟大奇迹》，释放出一个重要信息——“国家乡村振兴局”已成立。选择在媒体上发表7000余字署名文章的形式公开亮相，在过往新机构成立过程中，实属罕见。2021年2月25日16时，北京市朝阳区太阳宫北街1号，国家乡村振兴局牌子正式挂出。

2020年12月28日至29日，中央农村工作会议在北京举行。习近平总书记在讲话中强调，脱贫攻坚取得胜利后，要全面推进乡村振兴，这是“三农”工作重心的历史性转移。要坚决守住脱贫攻坚成果，做好巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接，工作不留空当，政策不留空白。要健全防止返贫动态监测和帮扶机制，对易返贫致贫人口实施常态化监测，重点监测收入水平变化和“两不愁三保障”巩固情况，继续精准施策。对脱贫地区产业帮扶还要继续，补上技术、设施、营销等短板，促进产业提档升级。要强化易地搬迁后续扶持，多渠道促进就业，加强配套基础设施和公共服务，搞好社会管理，确保搬迁群众稳得住、有就业、逐步能致富。党中央决定，脱贫攻坚目标任务完成后，对摆脱贫困的县，从脱贫之日起设立5年过渡期。过渡期内要保持主要帮扶政策总体稳定。对现有帮扶政策逐项分类优化调整，合理把握调整节奏、力度、时限，逐步实现由集中资源支持脱贫攻坚向全面推进乡村振兴平稳过渡。

中国农业大学教授、国务院扶贫开发领导小组专家咨询委员会委员李小云接受媒体时表示，“三农”工作重心发生了历史性转移，署名文章《人类减贫史上的伟大奇迹》的出炉，向外界透露了新机构应运而生，也是从制度层面落实中央关于如何有效衔接脱贫攻坚与乡村振兴战略举措的构想。

信号一： 从脱贫摘帽转向乡村振兴

署名文章《人类减贫史上的伟大奇迹》中称“脱贫摘帽不是终点，而是新生活、新奋斗的起点。脱贫攻坚目标任务完成后，‘三农’工作重心将实现向全面推进乡村振兴的历史性转移。我们要高举习近平新时代中国特色社会主义思想伟大旗帜，紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围，开拓创新，奋发进取，真抓实干，巩固拓展脱贫攻坚成果，全面推进乡村振兴，以优异成绩庆祝建党100周年”。

文中称，脱贫攻坚集中了全党的智慧和人民群众的实践，探索出了乡村治理的成功方式和有效途径，包括中央统筹、省负总责、市县抓落实的工作机制，五级书记一起抓，建档立卡、精准施策，选派第一书记和驻村工作队，强化资源要素供给，强化实绩考核制度等，这些都可以在今后全面推进乡村振兴中发挥重要作用。

信号二： 加强顶层设计推动政策创新

在中央农村工作会议上，习近平总书记强调，全面实施乡村振兴战略的深度、广度、难度都不亚于脱贫攻坚，必须加强顶层设计，以更有力的举措、汇聚更强大的力量来推进。

中国人民大学农业与农村发展学院副院长郑

风田此前在接受《经济参考报》采访时表示，脱贫攻坚和乡村振兴差别很大，前者主要涉及一亿人脱贫问题，后者涉及九亿农民问题；前者涉及12.8万个贫困村，后者涉及57万个行政村；前者主要集中在832个国家级贫困县，后者涉及全国2700多个县；前者主要解决绝对贫困问题，后者着重解决农业农村现代化问题。

郑风田表示，在未来的新发展格局中，农村是有巨大潜力的。过去我们重点是解决接近一亿人的贫困问题，未来的乡村振兴的目标是实现农业强、农村美、农民富。它是一个全面振兴问题，是更高一个层次的内容。

与此同时，各地也加大了全面推进乡村振兴的力度，在顶层设计、乡村产业、深化农村改革、推动城乡融合发展等方面不断推动政策创新的深度、广度。

目前，全国首个省级乡村振兴标准体系建设五年规划——陕西省乡村振兴标准体系建设规划正式印发。该规划按照“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”的总要求，构建了“产业振兴标准化体系”“生态振兴标准化体系”“文化振兴标准化体系”“人才振兴标准化体系”“组织振兴标准化体系”“乡村规划标准化体系”“考核评价标准化体系”等七个方面的标准体系规划。

中国社会科学院农村发展研究所研究员李国祥则认为，相较于脱贫攻坚，乡村振兴的要求更高，包括产业、文化，也包括生态、组织等方面。其中，实施乡村建设行动，要加快补齐农村基础设施短板，缩小城乡基础设施建设差距。要进一步完善乡村水、电、路、气、通信、广播电视、物流等基础设施，进一步改善农村人居环境，因地制宜推进农村改厕、生活垃圾处理和污水治理，并实施河湖水系综合整治。

专家认为，在此背景下，国家乡村振兴局的成立恰逢其时。

综合央视、《求是》杂志、新华社等



张謇企业家学院建设发展协调小组 第一次会议在宁举行

为深入贯彻落实习近平总书记视察江苏重要讲话指示精神,大力弘扬张謇企业家精神,切实加强对张謇企业家学院建设发展的组织领导,研究解决学院办学过程中的重大问题,江苏省委决定成立张謇企业家学院建设发展协调小组。

2月25日,张謇企业家学院建设发展协调小组第一次会议在南京召开。江苏省委常委、省委统战部副部长杨岳,全国工商联党组成员、副主席李兆前,中央社会主义学院党组成员、教务长徐绍刚出席会议并讲话。副省长惠建林主持会议。

杨岳对全国工商联、中央社会主义学院领导对张謇企业家学院建设发展的重视、关心和支持表示感谢。杨岳在讲话中指出:

一要提高站位,增强责任。

建设发展好张謇企业家学院,是深入贯彻落实习近平总书记视察江苏重要讲话指示精神和省委省政府有关决策部署的重要举措,要把张謇作为民营企业家的“典范”和“楷模”,让更多企业家学习张謇的精神、志向、品德,把企业发展和国家繁荣、民族兴盛、人民幸福紧密联系在一起,争做新时代“张謇式”企业家。建设发展好张謇企业家学院,是促进民营经济高质量发展和民营经济人士健康成长的客观需要,要以促进“两个健康”为主线,引导广大民营经济人士坚定“四个自信”,带领企业在新时代新发展格局中实现更好发展、健康发展、科学发展。建设发展好张謇企业家学院,是传承张謇企业家精神、弘扬新时代企业家精神的实际行动,要充分挖掘和展现张謇企业家精神的丰富内涵和时代意义,培育更多新时代“张謇式”企业家。

二要加快建设,提升水平。

作为张謇企业家学院的主管单位,南通市委市政府承担着学院建设发展的主体责任。要以“规划上高起点、办学上高水平、合作上高层次、品牌上高质量”为要求,将张謇企业家学院建设成为特色鲜明、国内一流的企业家培训基地。

三要强化引导,合力推进。

协调小组要全力支持张謇企业家学院建设,整合相关资源,形成工作合力,帮助协调解决学院建设发展过程中遇到的困难。各成员单位要建立长效机制,落实责任分工,在组织建设、经费保障、人才培养、教学资源等方面提供支持,加强对张謇企业家学院建设发展的宣传。全省各级统战部、工商联要



以组建张謇企业家学院为契机,用好张謇企业家学院特有的教育资源优势,积极引导民营企业家创新图强、实业报国,做有立场、有理想、有情怀、有坚守、有匠心的新时代苏商,为“争当表率、争做示范、走在前列”贡献智慧和力量。

李兆前对张謇企业家学院建设发展提出三点意见。

一是要把握定位,建好张謇企业家学院,有利于我们更系统深入地研究学习、传承弘扬张謇精神,有利于我们充分整合教育资源,我们要强强联合,共同推动张謇企业家学院建设发展。二是要着力提高全国民营经济人士理想信念教育基地质量建设,在南通举行基地揭牌仪式并举办培训班。三是要加强沟通协调,在师资力量、学员招生、扩大宣传等方面,大力支持学院高质量发展,力争把学院建成引导全国民营企业家特别是年轻一代领略老一辈企业家精神风范的主阵地。

徐绍刚表示,中央社会主义学院将举全院之力,全力以赴、竭尽所能支持张謇企业家学院发展,帮助学院早日建设成为高水平、有特色、叫得响的企业家学院,让学院在民营经济人士培养、在凝聚人心、汇集力量方面发挥更大作用。

会上,南通市负责同志汇报张謇企业家学院建设推进情况以及下一步工作意见建议。协调小组各成员单位围绕支持张謇企业家学院建设发展作了发言。省委统战部、中央社会主义学院、南通市委市政府签署了共建张謇企业家学院协议。

来源:江苏省工商联

中国人民政治协商会议江苏省第十二届委员会第四次会议



建言献策 江苏省政协工商联界委员关心这些事

每年的政协大会是参政议政的“主战场”，也是委员建言献策的重要窗口。在今年的江苏省政协十二届四次会议上，江苏省政协工商联界委员除了提交系列个人提案、联名提案外，还围绕大会发言、联组发言。我们摘录部分，听听他们的想法。

培育独角兽企业 引领新经济发展

陆强

常州市工商联主席

2016年至2019年,江苏独角兽企业当年度数量从2家增长至13家,平均估值由10亿美元增长至16.25亿美元,行业分布由电子商务、物流延伸至科技体育、数字房产、新文娱等多元化领域,总体呈现发展势头良好、估值增长较快的趋势,初步彰显了江苏创新创业的活力。

但是,与北上杭深相比,数量偏少,规模偏小。江苏发展独角兽企业的制约因素有四个方面:一是创新主体作用发挥不够充分。江苏经济和教育、科技和市场结合不紧密,创新链和产业链没有充分融合,自主创新产品应用进程较慢,不利于独角兽企业培育发展。二是作为独角兽摇篮的高新区建设乏力。缺少像北京中关村那样通过创新创业环境和高水平服务体系,显著集聚创新资源的知名园区。三是资本市场对新经济的支撑力度不强。江苏金融资本对初创企业、新兴领域的风险投资态度保守,对独角兽企业的支撑力度,较北上杭深存在较大差距。四是大型平台型企业的带动作用不足。缺少像腾讯、阿里、京东等这样的大型互联网平台企业和富士康等大型制造业平台企业。多数创业企业白手起家,成长为独角兽缺少渠道、流量、资源整合等方面的有力支持。

为进一步培育独角兽企业,建议:

一、重视顶层设计规划。围绕高质量发展走在前列的目标,探索符合我省发展规律和战略布局的独角兽企业成长路径,构筑综合生态优势。制定独角兽企业省级发展规划,成立独角兽企业俱乐部,通过常态化举办系列论坛,定期发布企业榜单,提升企业品牌知名度和社会影响力,营造浓厚的创业创新氛围。

二、制定梯度培育体系。聚焦战略性新兴产业,突出目标导向,强化部门协作,在全省范围内选定一批高成长性企业,合理确定培育独角兽、准独角兽、独角兽三级成长



梯度,构建独角兽企业梯度培育库。针对不同发展阶段,给予精准配套支持政策,引导培育一批“专精特新”、制造业单项冠军企业加快成长,推动独角兽企业上市或成长为“超级独角兽”。

三、打造优质创新生态。推动企业与高校科研院所开展产学研合作,提高科技资源的整合利用效率,促进创新成果转化。加强知识产权保护,落实科技成果转化所有权、处置权、收益分配权相关政策。支持企业引进产业发展最前沿、科技创新最核心的关键技术和人才,并在住房、医疗、教育等各方面营造宜居宜业的生态。

四、加大研发经费投入。增加政府对创新活动的投入,最大程度发挥财政资金的引导作用。推动企业形成集研究、开发、设计、制造于一体的创新体系,确实承担起科技创新主体作用。壮大本土创投力量,鼓励资本中介参与面向独角兽企业的投资基金,设立商业化创业投资母基金。支持金融机构针对入库企业提供个性化金融创新产品。

在抗疫大战大考中勇担民企社会责任

周海江

红豆集团党委书记、董事局主席

新冠肺炎疫情暴发后，省委省政府坚决贯彻习近平总书记重要讲话指示精神，迅速出台政策，加快复工复产，为我国在全球主要经济体中率先恢复正增长作出了突出贡献。

在全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会上，我成为唯一获得“全国优秀共产党员”和“全国抗击新冠肺炎疫情先进个人”的民营企业家，这是党中央对江苏民营企业在抗疫大战大考中勇担责任、作出贡献的肯定。去年春节期间，我带领团队在国外考察，但在新闻里看到省市各级领导大年初一还在现场指挥，我感到疫情形势不容乐观，当即决定回国。1月30日，我向组织部门缴纳一十万元特殊党费用于防疫。但一线领导和朋友却说，现在最缺的不是钱，而是物资，这对我触动很大，我们很快统一意见：利用红豆现有条件改造生产线，不惜代价，紧急转产，以最快速度生产防护服、隔离衣、口罩。然而春节假期，转产困难重重。没原料，我们党员干部冒着巨大风险去各地采购；没设备，相关领导全力帮助我们应急协调；没工人，党员干部自愿填充到工人岗位。我作为总指挥，就充当大家的救火员。白天部署工作，晚上巡查车间，现场办公，现场解决问题，天天要到凌晨才能回家休息，这种状态从1月底一直持续到4月底。我清楚记得：2月1日连夜成立防护服项目指挥部！2月3日首套民用防护服成功下线！2月7日隔离衣项目首件顺利下线！2月11日首批10万只日常防护型口罩顺利下线！2月17日红豆医用防护服获批量产！2月24日医用防护服车间扩产改造项目正式交付……

经过此次大战大考，我想与大家分享三点感受：

一、在突发疫情面前，必须坚持听党话、跟党走，坚持党的领导。党中央权威和集中统一领导是危难时刻全党全国各族人民迎难而上的根本依靠。面对疫情，党中央统揽全局，科学决策和创造性应对，提出坚定信心、同舟共济、科学防治、精准施策的总要求。在党中央的坚强领导下，全国迅速形成统一指挥、全面部署、立体防控的战略布局，最大限度



保护了人民生命安全和身体健康！我坚信在这样一个伟大政党的领导下，我们一定能战胜各种风险和挑战。

二、在突发疫情面前，必须充分发挥中国特色社会主义制度优势。制度优势是形成共克时艰磅礴力量的根本保障，一个国家的制度能在重大风险面前经受得住挑战，国家治理效能得到提高就是好制度。中国特色社会主义制度具有非凡的组织动员、统筹协调、贯彻执行能力，能够充分发挥集中力量办大事、办难事、办急事的独特优势，在此次抗疫中得到很好体现，有力彰显了中国国家制度和国家治理体系的优越性。

三、在突发疫情面前，民营企业必须当好“自己人”，主动担当。2018年习近平总书记提出了“民营企业和民营企业是我们自己人”的著名论断，面对疫情，作为“自己人”的民营企业就应该勇担责任。一方面红豆集团立即响应国家市场监管总局发起的“保价格、保质量、保市场”行动号召，以维护人民群众生命安全和身体健康为最高使命；另一方面联合省委组织部重点联系的30家民营企业党组织书记，共同倡议全省民营企业党组织和企业家积极行动、担当作为、履行社会责任。

融入“双循环”新发展格局， 赋能电子信息产业发展

单建斌

盐城维信电子有限公司总经理

近年来，江苏大力推进网络强省、数据强省、智造强省、智慧江苏建设，信息技术得到前所未有的快速发展，产业结构不断优化，综合实力进一步增强，规模总量连续多年位居全国第一方阵。但“双循环”新发展格局下，复杂严峻的国际形势和持续增大的外部压力，以及疫情变化带来的诸多不确定性，使得全省电子信息产业面临“双向挤压”的严峻挑战。为此，建议：

一是加强顶层设计，做实布局谋篇。立足加快构建现代产业体系，围绕区域错位发展，在省级层面统筹谋划电子信息产业布局，打造一批特色产业集群，并加强产业集群间联动发展，形成生态联盟、协同发展的产业格局。

二是发挥龙头效益，促进协同发展。围绕“大项目—产业链—产业群—产业基地”发展模式，加快扶持一批对电子信息业结构调整、产业提升有一定带动作用的龙头企业，完善产业链协作配套体系。要善于捕捉培育完善内需体系等战略机遇，鼓励扩大有效投资，力求完善一批产品科技附加值高、带动性强、有利于形成产业集群的重大项目，形成葡萄串效应。

三是牢固创新支撑，完善政策体系。加快创新资源集聚的政策支撑体系，鼓励各地分类制定高端人才吸引、新兴产业孵育、科技金融结合的专项政策措施，引导电子信息企业在产业优势领域精耕细作。加强产业技术创新体系建设，鼓励园区和重点企业设立技术创新公共平台，同时发展一批市场化、专业化的新型创业服务机构，健全以



技术交易市场为核心的技术转移和产业化服务体系，建立完善科技成果信息发布和共享平台。

四是建立评价制度，调整政策导向。由省级主管部门牵头，制定科学的集群发展评价制度，追踪电子信息产业集群发展状况，定期评估政策实施效果，并以此为依据适当调整下一阶段的政策导向和发展策略。各级主管部门重点加强产业发展的分析研究和预测预判，切实提高决策的前瞻性、预见性和全局性。

破题“双循环”释放新动能

王海永

徐州市政协副主席
徐州市工商联主席

我省经济发展水平和对外开放水平在全国处于领先地位,但也存在区域发展不平衡问题。新发展格局下以国内循环为主,需要缩小区域差距促进协调发展,缩小城乡差异推动融合发展,进一步释放我省发展空间和动能,为此,建议:

一、整合省级及各市异地商会资源。建立省级层面各市异地商会会长和秘书长联席会议制度,一方面实现更广领域的资源对接,一方面也可组织全国各地的苏商来苏北开展优秀苏商江苏行活动,促进优势互补、互利共赢。

二、支持徐州淮海国际陆港建设。建议从省级层面帮助淮海国际陆港积极引入战略合作伙伴,抓好宣传、招商。组织省有关部门和专家学者对高标准、高质量推进陆港建设提出意见和建议,真正把徐州淮海国际陆港打造成为智能、环保的物流枢纽和开放平台。

三、支持徐州创建国际消费中心城市。建议从省级层面帮助徐州加大5G网络、数据中心、工业互联网、物联网等新型基础设施建设力度,加快传统线下业态数字化改造和转型升级,推动线上线下消费有效融合、大中小企业协同联动、上下游全链条一体化发展。从省级层面推介宣传徐州大风歌城、汉文化景区,形成与杭州宋城、西安大唐不夜城相媲美的汉文化旅游消费热点。



四、全力支持连云港设立中日韩自贸区。建议举全省之力帮助连云港积极参与竞争,尽快吃透政策,有针对性地制定优惠政策,并配以相应的领导班子监督执行,用专业和诚意来争取投资和合作。这对于我省促进沿东陇海线城镇轴乃至苏北城镇建设,以及我省主动加入东亚小循环、融入国际大循环都具有重大意义。

推动制造业企业做大做强， 促进“双循环”发展

林雅杰

扬力集团总经理

制造业是“双循环”发展的重要力量，在维护供应链稳定安全、带动产业链优化升级、推动“双循环”可持续发展方面，将发挥重要作用。为此，建议持续支持制造业企业做大做强：

一、厚植发展理念，强化企业家队伍建设。一是营造尊重企业家的良好氛围。优先推荐符合条件的企业家担任各级党代表、人大代表、政协委员和相关职务。二是弘扬张謇精神。引导全省企业家学习贯彻习近平总书记视察南通的重要指示精神和在企业家座谈会上的讲话要求，树立“创业者受尊重、贡献多最光荣”的鲜明导向。三是提升企业家经营能力。把教育、发展、责任、激励贯穿始终，努力培养一支具有全球化视野和创新精神的新时代青年企业家队伍。

二、着力创新驱动，提升企业核心竞争力。一是推动企业转型升级。鼓励企业加大投入、提升品质，做实“二期项目”，深入实施智能制造工程，创新“数字化+智能化”的管理模式，推动互联网大数据、人工智能等信息技术与制造业的深度融合，加快新旧动能转换。二是加快创新平台建设。利用各类科创园区，加强科技孵化器、加速器等平台建设，打造集高级人才、核心技术、国际标准等功能要素为一体的创新平台。鼓励行业龙头企业设立独立法人型研发机构，建设并提供产品检测、技术转移、大数据应用等服务的公共服务平台。引导本地企业探索“飞地”建设模式，赴北京、上海等地建立一批研发中心。三是提升产学研用紧密度。主动邀请“两院”院士与本地企业开展深度对接，提供技术服务，实现科研项目与本地产业的深度融合。

三、推动规模扩张，拓展产业发展新空间。一是积极



拥抱资本市场。牢牢抓住资本市场提供的难得机遇，鼓励我省企业进行融资和并购重组，做大产业规模。按照技术实力、行业地位、税款缴纳等进行维度分析，将竞争力强、成长性好的工业企业进行综合分类，形成分层次、分行业、分梯队的上市企业后备库。二是加快走出去步伐。重点发展与长三角地区互补性较强的智能制造、新材料、新能源等产业，开展上下游纵向配套和横向协作。引导更多制造业企业通过直接投资、国际并购、兼并重组等到境外投资，支持我省企业更大力度开拓“一带一路”沿线国家等新兴市场。

四、提升服务质量，优化营商环境。一是激发投资活力。建立优质工业企业“白名单”制度，构建征信共享平台。发挥金融部门作用，拓宽信贷渠道，积极探索股权、知识产权、收益权等质押融资方式为企业做大做强提供融资支持。二是提升人才服务水平。加快培养产业发展急需紧缺专业(工种)高技能人才。探索退休特种工种人员作业资格延长机制，缓解部分企业技术人员荒。三是强化政策保障。探索税收、补贴等优惠政策，强化对企业在信息化投入及软件投入上的奖励支持。在用能上，对大企业“免费体检”，实施燃气、蒸汽协商价格机制。

来源：江苏省工商联

2020年江苏民营经济保持稳中有进

2月底,由江苏省工商联、省统计局联合推出的2020年度民营经济运行报告正式出炉。2020年江苏民营经济保持稳中有进的良好态势,主要指标持续向好,多数行业和领域恢复至2019年同期水平,工业、进出口贸易增速不断加快,为稳定经济社会发展大局提供了有力支撑。



民营经济占GDP比重达56.8%

民营经济“半壁江山”地位牢固,保稳支撑作用进一步凸显。2020年,全省民营经济增加值达到5.8万亿元,占全省GDP比重达到56.8%,较上年提高0.9个百分点,对全省GDP增长贡献率81.4%,为拉动全省经济增长作出了重要贡献。民营企业规模实力显著增强,在全国工商联发布的“2020中国民营企业500强”榜单中,江苏有90家民营企业榜上有名。其中,有11家营业收入突破千亿元,占全国千亿民营企业的19%。江苏省工商联发布的“全省民营企业200强”的入围门槛达到42.8亿元,户均营收总额为325亿元。

新增私营个体市场主体超250万户

随着下半年市场开始加速回暖,全省新增市场主体数量快速上升。2020年,新登记私营企业51.8万户,新登记个体工商户207.7万户,同比分别增长6.0%和59.4%,较2019年同期相比有较大提升。截至2020年底,全省私营企业和个体工商户累计达1189.1万户,占全省市场主体比重达96.1%。疫情发生后,江苏在重大政策方面持续发力,先后发布了“苏政50条”等多项高含金量的具体举措,切实解决了民营企业市场准入、融资贷款、要素使用和招投标隐性壁垒等多方面痛点、难点,有效激发了市场活力。

民营企业上缴税金近万亿元

民营企业在稳增长、保就业方面的贡献依然突出。从税收方面看,2020年,全省民营企业共上缴税金9829.9亿元,占税务部门直接征收总额的69.9%,扭转了前三季度下降形势,实现全年正增长。从就业方面看,2020年,私营个体经济新增就业数69.7万人,占城镇新增就业比重达52.5%,面对突发疫情不利影响,稳定就业的作用突出。

民营企业专利申请量56万件

民营企业创新能力显著提升。2020年,民营企业专利申请量达56万件,同比增长31.4%;专利授权量达38.3万件,同比增长74.1%,均比2019年同期有较大幅度提高。从江苏省工商联联合相关部门首次发布的“全省民营企业创新100强”数据来看,企业研发经费支出占销售收入比重达3.2%,研发人员占比15.9%,新产品销售收入占比达41%。

民营企业进出口总额同比增长14.4%

在全球经济发展受到疫情挑战的大背景下,2020年,全省民营经济进出口方面同样上交了一份优异的“成绩单”。全年全省民营企业进出口总额为2265.4亿美元,占全省进出口总值的35.2%,同比增长14.4%,增速比2019年底快6.0个百分点,比全省进出口总值增速快12.3个百分点,对全省进出口贸易起到了支撑和带动作用。来源:江苏省工商联

牛年春节 消费观察

春节假期是观察新一年消费市场的重要窗口。在相关专家看来,今年春节假期火热的消费市场折射出我国消费的巨大活力与潜力,为全年提振消费扩大内需开了一个好头。政府部门、企业也可以从中发现消费的新特点,把扩大消费同改善人们的生活品质结合起来,创新消费场景、拓展消费业态、优化消费环境,推动消费扩容提质。



就地过年让家政阿姨成为家庭“新成员”

文/周宏标

千门万户瞳瞳日，阿姨陪你过大年。

在2021春节前疫情反复的情况下，很多城市出台多项措施吸引外来务工人员就地过年。而作为千千万万外来务工人员中的一个群体——家政阿姨，工作的特殊性在于每天工作在客户家里。记者了解到，在南京，很多阿姨根据客户意愿和自身情况，首次选择留在雇主家过年，成为雇主家庭的“新成员”，和家庭成员一起做饭、带娃、看春晚、逛街……这也成为这个牛年春节的一道风景。



疫情之下带娃家庭的新选择

在家政市场，一般春节前后都会有一个保姆荒，直到正月十五以后才会渐渐得到缓解。春节期间有长假，而且家人团聚，搭手带娃，少了保姆的存在，一般不会有问题。而今年春节，由于疫情防控的相关规定，情况和往年有所不同，也让有着数千年传统的春节有了变化。

家住南京江宁的85后妈妈小钱，小两口都是南京本地人，家里有一个3岁宝宝。往年春节她是这样安排的：除夕前三天，住家阿姨就会回老家过年，一般两周后再回来。过年期间请父母过来两三天团聚并照顾一下孩子，其余几天小两口不想麻烦父母，会选择带孩子到周边设施齐全的酒店，吃喝玩乐一条龙，初七上班后把孩子再送到父母家几天，一直等到初十左右住家阿姨上班。

而今年春节不一样了，在就地过年的号召下，小钱早早地和阿姨商量：节前10多天给阿姨调3天假回安徽老家，然后一直到正月十五，阿姨都会住在小钱家，和他们一起过年。“我和阿姨说了，今年情况特殊，本着不来回折腾的原则，请阿姨和我们一起过年，整个二月份，我额外给她支付3000元的奖金。”小钱说，“我们两口子与父母都没有什么特别感觉，因为这个阿姨给我家带了一年多的小孩了，就和家庭成员一样，孩子也喜欢她，而且感觉春节和平时也没有什么特别不一样。”

而家住鼓楼滨江的小黄和小钱情况不同，但是最后的选择却一样。小黄家里一大(7岁)一小(2岁)两个孩子。请的是白班阿姨，朝八晚六单休，和小黄的妈妈一道照顾两个孩子。保姆是来自安徽六安的钱阿姨，家人都在老家，她独自一人在附近租房。以往春节前几天，小黄的妈妈就回老家了，今年也是如此。阿姨也会回老家和家人团聚，小黄两口子则带娃回老家过年，年后再带着自己的妈妈过来。今年春节不一样，因为大宝上一年级了，学校对于疫情防控要求很严格，小黄请钱阿姨不要回安徽了，就留在南京，春节期间和以前一样，每天过来帮着照顾孩子。考虑到钱阿姨独自一人在南京，除夕晚上，小黄让阿姨住她家，和他们一起过年。除了按照过节翻倍发放工资外，小黄还在大年初一给阿姨包了个红包。

一般家庭七天多支出2000元左右

“我来自安徽当涂，是住家阿姨，带一个两岁不到的宝

宝。今年我就不回家了，就留在雇主家里过年。以往一个月6000元，今年留在南京，2月份的收入可以达到7500元左右，等到3月份有空再回家看看。”在南京江北新区做事的保姆翁阿姨说。

和往年相比，今年带娃阿姨留在南京和留在客户家的情况和往年相比有何变化？服务价格如何？专注于南京本地中高端带娃保姆的培训和提供服务的米小圈保姆中介董小姐告诉记者，和往年相比，他们公司下面的阿姨，留在南京或者留在雇主家里过年的要比往年多得多。在南京做保姆的阿姨大部分来自安徽和苏北地区，去年年底再次反复的疫情打乱了原来的生活，对于省内外务工人员的一些规定，让雇主和客户双方都在重新考虑这个春节如何过。尽管安徽和苏北都属于低风险地区，不过在国家倡议就地过年的背景下，以及一些人群有着核酸检测以及居家监测的规定，还有南京教育部门的一些要求，使得今年一些雇主双方为了减少麻烦，选择让阿姨成为家中的“新成员”一起过年。

而记者大年初三的时候在58到家家政服务小程序上，输入需求后，带娃保姆的选择少之又少，只有不到10个，而且最多的一个阿姨关注度为336人。而另一专注于家政服务的“阿姨帮”APP，则在保姆服务上通知：2月10日-2月17日春节期间，暂停处理客户的意向咨询单。对此，董小姐介绍，现在春节期间，很多阿姨要么在老家没有回来，要么可能就在南京过年服务。这种情况一直要到3月份左右才会有所好转。他们公司也负责对于阿姨的学习和培训。目前，一般住家阿姨单休(每周休息一天，每两周回家两天)的价格在6500元左右，比去年的平均价格已经上涨了300元左右。而这个春节期间，如果阿姨留在雇主家过年，阿姨平时每天的日薪大约在250元，春节三天三倍工资，加上正常的过节费，一般家庭在这七天里多支出1500元-2000元左右。

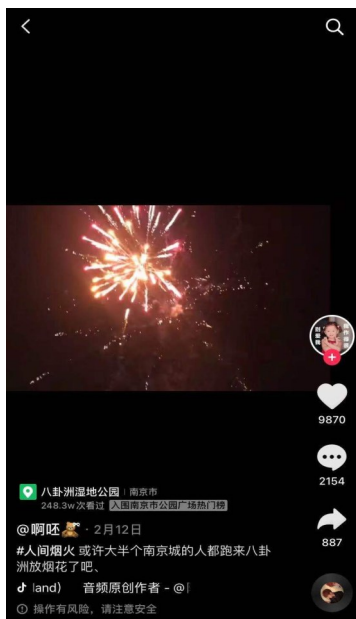
“对于我们月子会所来说，今年和往年不会有什么大的不同，春节不回家团聚是常态。每年过年，我们的阿姨，也就是我们的员工，她们尽管来自于不同的地方，都在正常上班，服务客户。而在春节的时候，公司会和阿姨吃团圆饭，还会给予阿姨们新年红包。”对于带新生儿群体的阿姨，专注于高端母婴护理服务的大美健康科技的倪玲告诉记者。该公司下面也有保姆中介服务，据倪玲介绍，他们的保姆平均工作日薪可达到350元左右，每月收入在9000元以上。

放烟花刷屏社交平台 热闹虽好,平安祥和更重要

文/徐宛芝

今年春节,南京八卦洲意外成为一个网红景点,各种社交平台纷纷被“去八卦洲放烟花”刷屏。作为南京有限的几个可以燃放烟花爆竹的场所,八卦洲的热闹有目共睹。有人形容说,“过年期间八卦洲俨然叙利亚”,足见大家去八卦洲放烟花的热情。而除了八卦洲,还有人跑到江宁的谷里甚至江苏和安徽的交界处去放烟花。

事实上,每年过年,关于烟花爆竹放还是不放的话题就会被提起。而牛年春节,因为种种原因,放烟花爆竹的现象比往年多了一些特殊。如何在放烟花爆竹的热闹与平安祥和之间寻求平衡,依然是一个难题。



找个放烟花的地方不容易

今年是南京全面禁放烟花爆竹的第七年,除了七个区实行全面禁放外,栖霞区、江宁区、六合区、溧水区、高淳区则是部分区域禁放。于是,找个可以放烟花的地方越发不容易了。

“今年南京禁燃区又扩大了,为了放烟花体验过年的氛围,驱车几十公里到了谷里,终于放到烟火啦!”网名为“陈大炮”的博主在小红书上分享她过年放烟花的经历,她是去江宁谷里南京雕塑公园放的,烟花在广场对面的两个商店里买,仙女棒二十元一把、小烟花五十元左右、大烟花三五百一千多的都有。因为买烟花的人众多,她说:“仙女棒全靠抢,大开眼界。”

南京八卦洲更是热闹非凡,有人不禁感叹,活久见,八卦洲上人山人海,竟然还堵车了!过年期间,这个长江第三大岛,因为并不在南京禁放区域内,吸引了四面八方的人涌上岛来放烟花,据说大概下午四点开始上岛就开始堵车了。而在洲头公园的观景台上,满地都是烧过的烟花盒子。

当然还有人为了放个烟花,跑到江苏和安徽两省交界处。江苏省南京市浦口区乌江镇与安徽省和县乌江镇仅一河之隔,这条河就是乌江。于是乌江河边,就成为了一个很难界定的管理盲区,所以这里在春节期间,也往往被放烟花的人占据。附近居民称,这里每年都会有大批游客来这里点燃烟花,他们也都已经习惯了。

传统年俗成为社交时尚

春节放烟花爆竹是一种传统年俗,但随着近年来禁燃烟花爆竹,这种行为已经逐渐减少。那为什么在牛年春节,燃放烟花爆竹又刷屏社交平台呢?

显然,这与今年就地过年的人特别多有关。往年,大多数人都回老家过年,大城市过年的人相对少。而今年受疫情影响,很多外地人留在当地过年,他们在当地并没有太多亲戚可以拜年,对娱乐消费的需求就会增长。再加上去年春节正是疫情管控最严的时候,别说放烟花了,连门

都没有出。大家憋了一年想要释放下的心情,也可以理解。

另一方面,也离不开社交平台的推波助澜。随着抖音、快手等短视频平台的流行,再加上原有的微博微信朋友圈,以及小红书等流行网红地打卡的APP,如今放烟花爆竹已经不仅仅是自我欣赏,更成为了一种可以分享、吸引流量的社交时尚。有哪些新奇好玩的烟花爆竹,如何放烟花摆出各种造型,还有一边挥舞仙女棒一边跳舞的唯美视频……这些都成为年轻人追逐的热点话题。

此外,像八卦洲为何突然火了,也是因为交通的便利和本身风景的美丽。2020年12月24日,南京上坝夹江大桥(浦仪公路西段)正式通车,从浦泗立交到八卦洲枢纽开车仅需15分钟,极大地方便了人们上岛。而在洲头公园上放烟花,背景就是幕府山和长江大桥,容易拍出好看的照片视频,无论是晒朋友圈还是发抖音,都很上相。

倡导平安祥和过春节

虽然人们想要热热闹闹过年的心情可以理解,但是过度燃放烟花爆竹,还是带来了很多问题。

最明显的是对环境的污染。有人在社交平台上晒好看的烟花,也有人在社交平台上晒散落一地的鞭炮纸屑。一般允许燃放烟花报纸地方,都相对偏僻无人管理,所以也不会有专门的垃圾回收处。而几乎很少有人,会有意识地把燃放过的垃圾带走。

现在南京还要求垃圾分类,清理燃放烟花爆竹留下的垃圾,给环卫工人带来了巨大的工作量。据悉,江宁区谷里街道在春节假期,每天组织50多名环卫工人进行分类和清理,累计清理烟花爆竹残余垃圾40多吨。为避免这些残渣复燃,还要进行单独存放和特殊处理,避免发生安全事故。

而八卦洲的居民也是苦不堪言,说感觉自己“住在叙利亚一样”“一个晚上都没有睡好”。而且由于大量人涌入八卦洲,也对岛上的交通造成了影响。并且,八卦洲作为生态岛,有很多森林和农田。有的人随地燃放烟花爆竹,还引发了几次火灾。因此在元宵节前夕,八卦洲街道也向市民发出倡议,不放或少放烟花爆竹,文明过节。

目前的情况下,想要完全禁止燃放烟花爆竹还需要时间,人们还是会想方设法找那些可以放的地方放。堵不如疏,有人就建议,八卦洲可以考虑在过年期间举办烟火节,一方面促进当地旅游业的发展,另一方面也能规范人们燃放的行为,保障岛上居民的正常生活。

“最贵贺岁档”， 电影票价为何遭吐槽？

文/汪方卓

牛年春节电影市场，票房观影人数双创新高，总票房78.25亿元，日均票房11.1亿元，创造了连续五天大盘票房过10亿元的纪录，堪称“最强贺岁档”。与此同时，热门电影票价基本都超过50元，有的热门场次甚至都超过100元，又被不少观众吐槽这是“最贵贺岁档”。为什么今年春节的电影票这么贵？



电影票价高，还一票难求

春节期间，关于电影的话题相继登上热搜。其中，“票价高”成了大众关注的议题之一。

“贺岁档一部2D电影80元，我这是坐在演员腿上看电影？”“影院平时二三十元，春节都过百了，涨价也太离谱了”“下午的票都是50元以上，为了省钱只能买晚上10点之后的票”……贺岁档的高票房下，对高票价的吐槽也是不绝于耳。甚至有人表示，“这么高的票价，票房纪录能不高吗？”

的确，今年的贺岁档电影票价相较往年同期均有大幅提升。灯塔专业版数据显示，今年贺岁档（数据统计为初一至初五）全国平均票价为49.1元，比2019年贺岁档平均票价高出4.5元，增幅为10%。其中北上广深一线城市涨幅明显，较2019年贺岁档一线城市平均票价高出10.5元。

保利影城天安门店店长李旭坦言，今年贺岁档他所在的影院主要经历了三次涨价，“我们1月29日开始出售大年初一的票，刚开出30%的场次就看到卖得非常快，所以有了第一轮涨价，从50元左右涨到60元左右。临近春节时发现大家调整到七八十元，那就都调成七八十元。过了初一发现，即便涨到七八十元，售卖速度没有降，因此又涨了一二十块钱，这时观众的购票速度恢复到一个相对正常的水平。整个春节期间都维持在这个价格区间。”

所以虽然票价高，但观众的热情更高，晚了还不一定买得到票。幸福蓝海国际影城荔枝广场店总经理助理董璐说：“今年贺岁档可以说是非常火爆的，尤其是在前面三天的黄金时间段，像下午时间段可以说是一票难求。”

“报复性上涨”，助推电影业恢复

过去的一年大家都很难，电影业更是遭到重创。2020年春节前夕，7部贺岁档电影全部撤档，400多家院线无大片可放。2020年上半年电影院几乎处于关闭状态，下半年虽然逐渐开放，但是又要控制上座率。经历了一整年的缓冲和挣扎，电影业在春节迎来“报复性消费”，票价“报复性上涨”，也是可以理解的。

实际上，从2013年贺岁档概念逐渐在电影市场成型之后，贺岁档就一直是票房发酵能力最强的档期，这个档期里所有消费市场处在爆发阶段，随着观影消费逐渐日常化，贺岁档影院票价上涨已经是司空见惯的情况。数据显示，近三年（2017年-2019年）贺岁档平均票价比全年平

均票价要高出3.4元-7.6元。

其次，“就地过年”和各项防疫政策使得人们的文化娱乐消费时间增多，文娱消费选择减少，人们观影需求增加。市场供大于求，亏空多时的院线有了票价话语权，开始调节票价“补亏”。

另外，有数据显示，2017年-2019年贺岁档首周，电影票均价分别为37.75元、39.64元、44.53元，分别同比增长了3.42%、5.01%、12.34%。2020年贺岁档缺位，2021年同期为48.52元，较2019年增长了8.96%。但如果考虑到补涨，其实年均增长率为4%，增速并不算非常快。但大多数人将近一年没有看电影，才会觉得涨幅巨大。

但不管怎样，“史上最贵贺岁档”无疑给电影从业者注入了活力，有助于电影业的恢复。

票补减少，电影票还会继续看涨？

按照以往趋势，春节假期过后电影票价格会下降，今年也确实如此。但有业内人士已经提醒，随着票补减少，未来电影票只会越来越贵。

之前大家觉得电影票便宜，主要原因是有票补。早期，猫眼、淘票票等购票平台，都把票补作为扩大市场份额的制胜法宝。最疯狂的2015年，当年440亿元的总票房中，有30亿-50亿元来自票补。也正是那段时间，为大家留下了“电影9.9元随便看”的深刻印象。

但2018年，监管层对票补重拳出击，电影市场发行方、制片方、院线皆不允许进行网络售票平台补贴投放，销售价不能高于结算价，也不能低于最低票价。政策一出，曾经优惠券与红包遍地的9.9元、19.9元电影票时代彻底结束。

另外，电影行业已经进入瓶颈期，近几年无论是上映电影数量还是总观影人次，增长率都急速下滑。在此背景下，要想全行业大盘持续增长，提高票价就成了最直接的方式。比如2020年电影院复工后长时间重映了多部旧片，以低价吸引消费者进入影院，但电影票平均价格仍然达到了36.97元。

并且，越来越高的电影制作、营销成本，也都会在电影票价上呈现出来。更深层次看，电影票价从来都不是孤立的数字，而是与现实的货币购买力息息相关。因此，2021年贺岁档的高票价可以理解成“报复性消费”、影院“补亏”与票补撤退等各种因素导致的综合结果，但此后低价电影票也将成为历史，票价会呈现稳定增长的趋势。



中国第一家老年玩具店—— 老有所玩， 老年人的解忧杂货铺

文/子岚

北京杨庄路是一条典型的通州街道，门脸窄小的SPA店、平价快餐店鳞次栉比，要不是拐角处新开了家“老年玩具店”，鲜有人会注意这里。

4个月前，店主宋德龙租下杨庄路23号，挂起的招牌十分扎眼：“老有所玩老年玩具店”。我去的那天，“老有所玩”门前摆着一只“发泄拳击球”，透过玻璃窗望进去，几个穿黑色棉服的大爷围在一块，看宋德龙演示“音乐陀螺”的玩法。

只见宋德龙将鞭子在空中划出一道弧线，“啪”的一声脆响，精准抽落在陀螺边缘。闪着炫彩灯光的陀螺，旋即在铁盘里高速旋转起来。看了宋德龙演示，大爷们跃跃欲试，尤其是听到他说，“这个对缓解肩周炎有好处”。



一

尝试一些看似不可能的事

早上6点20分,宋德龙准时起床。7点40分,他开车送女儿上学,之后就调转方向往杨庄路赶去。

“老有所玩”9点钟开门。但这天8点刚过,一个头戴棒球帽、脚踩运动鞋的甘肃大爷已经在门口候着了。大爷今年75岁,就住在附近的小区,“老有所玩”开业以来,几乎每天准时“报到”。一进门,他就直奔木质货架,翻看起自己喜欢的小人书。

店里的玩具,已经从开业时的300多种增至如今的400多种,有跨越时光的滚铁环、投壶、铁皮青蛙,也有记忆棋、4倍大扑克、可乐球等新式玩具,五花八门。宋德龙将货架两侧规划成“益智休闲区”和“健身运动区”,前者是记忆棋、鼓型锁等益智玩具,有助于老人打发时间、锻炼大脑;后者直接瞄准“强身健体”的需求,边玩边活动手腕、腿脚。

考虑到经常有顾客来试玩,他还辟出一块活动区,将一些人气高的玩具就堆在北边的角落里,自发形成一个“玩具角”,客人可以在那里喝茶、荡秋千、打球下棋。

聊天间,货架前来了一对老年夫妻——前天晚上,两人在新闻上看到宋德龙的玩具店,第二天吃过午饭,便开着车从30多公里外的丰台来了。两人绕着货架走了一圈,好奇地四处打量。老爷子拿起一只按摩槌,试探性地往肩膀上锤了两下,也许是觉得效果不错,就没再放回去了;大妈则对“益智休闲区”的马蹄锁很感兴趣,摆弄了几下,却发现解不开。这一下勾起了两人的兴致,老爷子把按摩槌一放,凑了过去,翻来覆去地研究。

货架旁的一位年轻女孩,也被稀奇的玩具迷得走不动道。“老板,这个球怎么玩儿?”女孩是带着父亲来的,自己却被可乐球吸引住了。宋德龙接过球,用双手拉住绳子,左右脚交替灵活地踢起来,“这个球就是不用捡球,怎么踢都行,还有一套配套的操可以跟着做。”女孩试着踢了两下,球有点不受控。“用脚背踢。”宋德龙见状提醒道,脸上始终浮着一丝浅浅的笑意。

宋德龙是吉林白城人,大学毕业后到过不少地方闯荡,2005年到北京创业失败后,次年进入央视《夕阳红》栏目做广告经营。工作缘故,他对老年人的身心状态和需求格外关注。2010年前后,博客盛行,他注册了账号,起名为“老年玩具小卖部”,陆续发表了8篇日志,有的是转载的老年产业新闻,也有自己写的。在其中一篇原创文章里,宋德龙写到“给老人买玩具时的注意事项”：“玩具的难度

要适中,以老人经过两三天努力能够学会为宜。”

那时他就萌生了开一家“老年玩具小卖部”的想法,为此还去了解过市场情况:中国老年人口占总人口10.2%以上,而全国8000多家玩具制造商,99%生产儿童玩具,老年玩具市场存在空白。所以,写完“市场情况”的3天后,“老年玩具小卖部”就停止了更新。

据国家统计局公布,2019年末,我国60周岁及以上人口达到2.53亿人,占总人口的18.1%。宋德龙深感震撼:10年过去了,老年人口翻了一倍,但老年玩具领域还是一片空白。

“中国老人奉献了一辈子,不应该靠吃药、吃保健品去度过老年,是不是能通过其他方法让老年人达到身体相对比较健康的状态?”他想起大学期间,有同学生病住了院。为了打发无聊的时间,同学托人把麻将桌搬进了病房,每天打上两三个小时。这件事启发了宋德龙,他更加肯定,玩是对人有好处的,“所以当时我琢磨着在玩的方面下功夫,玩得有道具,就是玩具。”

去年9月,41岁的宋德龙申请注册的“老有所玩”商标通过了,几天后,他向单位提交了离职报告。离开做了十几年的行业,开这么一家不一定有前景的玩具店,赔了咋办?宋德龙却说,他就是喜欢“尝试一些看似不可能的事”。

二

**在茫茫的儿童玩具海洋中
给老人淘一件玩具**

事实上,宋德龙并没有十足的把握。

为老年节目拉广告那些年,他接触的客户里,10个有8个是保健品行业的,剩下的两个可能是医疗方面的。总之,没有一家企业做老年玩具。他试着分析原因:“一个玩具,成本如果是1块钱,卖给小孩,也许能卖10块甚至20块,但一个玩具费劲吧啦生产出来以后,卖给老年人,(他)节俭了一辈子,你卖他2块钱,他可能还你5毛,1块5能卖出去就不错了,所以他们(玩具供应商)不愿意弄。”

没有现成的老人玩具,就只能从小孩儿的玩具堆儿里一件一件淘了。

宋德龙从各大玩具城入手。离职前,他经常要去外地出差,有时会抽空绕路,跑到当地的玩具城瞧一瞧;离职后,周六周日也闲不住,就往北京各大玩具城里钻。一次,他到南三环的国际玩具城“蹲守”,一天下来,只遇到1个来买玩具的老人。宋德龙好奇,想知道老爷子会买什么,便

假装逛店,跟着老人一家四口逛了一路。结果从1层逛到10层,老人还是挑不到一件称心的玩具,空手而归。

他跑遍了全国大大小小几十家玩具城,情况大抵如此——儿童玩具应有尽有,只有你想不到,没有它做不到,但茫茫的玩具海洋里,就是没有适合老年人玩的。没货源,没市场,宋德龙有些发愁。他开始转战网络,通过大量搜索锁定产品,有时还会先买回来样品,自己测试。

在宋德龙看来,一件合格的老年玩具,首先要绿色、环保、健康无污染,同时要有趣,并且难易适中——太简单了,老人觉得没趣,起不到锻炼大脑的作用;太难了,学起来又费劲,反而弄巧成拙,让老人产生挫败感,不利于心理健康。最重要的是质量得过关。“你不测试好了,万一给老年人磕了碰了,或者带点漆,人家可能闻这味不舒服,这都是问题。”宋德龙一脸严肃地说。

然而,即便遇上了称心的玩具,也不代表生意就能谈成。

淘一件玩具,大概要加20多个供应商的微信,一般情况下,只有四五家会通过好友申请,而通过的供应商里,最终可能只有1家会同意合作。每次加上好友,宋德龙会先发过去一串长信息,介绍自己的店铺,再请对方推荐合适的产品。大多数时候,这条信息得不到任何回复,“跟他们讲我要开一家老年玩具店,想销售他们的产品,他们大多对我嗤之以鼻,爱搭不理”。

老年玩具店联系供应商屡屡碰壁,宋德龙就把微信名由自己的名字改成了“老有所玩玩具店-宋老板”,“这年头,至少是能唬下人,要不然添加人微信都不通过”。

一天,他在网上搜索棋牌类产品时,发现了一款“大字扑克”。产品介绍说,这种扑克常用于魔术场景。宋德龙灵机一动——甭管魔术不魔术的,有的老年人爱打扑克,眼神又不好,这扑克字儿大,正好方便他们看清。于是,他在网店侧栏找到了供应商的联系方式,将好友申请发了过去。

那天下午,犸牛扑克的创始人刘权打开微信,好友申请界面跳出一个新的申请:“老有所玩玩具店-宋老板”。

“刘总,您好!”申请通过后,一条信息马上弹了过来。接着是一串自我介绍:“我这边拟在北京大型社区底商开老年玩具店,在找一些适合老年人玩的产品进货销售,您这边如有老年人爱玩或使用的产品,可以推荐给我下,我进些货帮您销售。”

老年玩具店?对于这个闻所未闻的想法,刘权感到很新奇。公司从没和专售老年玩具的渠道合作过,但听完宋德龙的介绍,刘权觉得“创意很有前景”,连发了几个“点赞”的表情。“老年人的大字扑克,是塑料做的。”他拍下几

款适用的扑克产品图,给宋德龙发了过去。

除了4倍大扑克,刘权店里还有一款“大角花扑克”,大小和正常扑克无异,就是角花比较大,也被宋德龙一并引进了。之后,遇到合适的产品,刘权会第一时间拍照发给宋德龙,他很看好老年玩具市场的未来:“现在人活七八十岁是很正常的,虽然是夕阳人群,但是朝阳产品。”

之后,宋德龙陆续筛选出3000多家玩具供应商,大多是江浙、广东一带生产儿童玩具的厂家。宋德龙和他们中的100余家达成了合作,凑出第一批300多款玩具后,老年玩具店开张了。

三

跟上学一样,铃声一响,就到这来

2020年10月25日重阳节,宋德龙没有通知任何朋友,在店门口摆了4个花篮,就算是开业仪式了。起初,顾客大多是附近小区的老人。不论买不买玩具,只要到店,宋德龙都热情招呼,耐心讲解玩具的玩法。他对养花养鱼颇有心得,老年人的话茬子也接得上,有时聊高兴了,还会陪顾客们下会棋。

今年61岁的曹大爷是店里的熟客,一天要来好几回,称得上是在店时间最长的顾客,宋德龙封他为“镇店之宝”,一见他来,便热情地招呼:“过来啦!”曹大爷轻车熟路地走向茶桌坐定,沏上一杯茶,和宋德龙唠起了家常。问起店里的玩具,无论是上了年头的还是最新流行的,曹大爷都能讲上几句,“这是我们七八岁的时候玩的,那时候叫‘推圈’,小学一二年级,成天推着这个满街跑,互相比赛”,一边说着,曹大爷一边将铁棍钩在铁环上,熟稔地绕着货架走了一圈。被我问到喜欢玩什么时,他反倒不好意思了:“嗨,我啊,懒得玩儿,不爱动脑子。”没过一会儿,又见他悠悠地踱到货架边,拿起一个小玩具,左翻右看,琢磨得入神。

下午4点过后是店里最热闹的时候。接完孩子的老人们聚到店里,带着孙子孙女一起玩。这阵仗,宋德龙早就见惯不怪,“有些顾客跟上学一样,在家吃完饭,铃声一响,就到这来,一天来两次三次的都有,上午也来,下午也来,晚上也来。”

自从店里被媒体频繁拜访后,来的人就更多了。“远点的,像丰台、海淀、石景山、昌平都有,跨过北京城跑到通州来。还有一个顾客,骑1个半小时的车过来,到店里玩了大半天。来的人不一定都买东西,就是喜欢这种环境,热热闹闹的。”宋德龙说,脸上流露出轻轻的喜色。



前不久,店里来了一位87岁高龄的老人,行动不便,是2个女儿推着轮椅带过来的。老人患有阿尔茨海默症,3天前发生的事可能都想不起来,但看到店里的滚铁环后,老人竟不自觉地唱起了80年前、儿时玩滚铁环时的歌谣:“滚铁环玩玩,滚铁环玩玩,滚滚铁环玩玩,滚铁环玩玩。”

那天,老人回忆起了很多小时候的事,而这些,两个女儿从来没听他讲起过,这让老板宋德龙油然而生一股成就感。

11月的一个傍晚,店里突然来了3个年轻人,在店里逛了一圈后,找到宋德龙说明来意:他们是趣巢玩具的工作人员,这次来,是想寻求合作。

趣巢是一家儿童玩具生产商,十几年前,负责人刘光荣就有过和宋德龙一样的想法。2007年,公司开发了一款类似汤姆猫的产品,以变声的方式重复人们说过的话。当时刘光荣请来一位年长的朋友帮忙拍摄产品视频,拍摄完成后,朋友竟然把玩具带回家,玩了好几天。后来这款玩具出口到日本市场,刘光荣听说,日本一些政府机构将它分发给孤寡老人。

这两件事,让刘光荣有了开发老年玩具市场的想法,但因为研发成本等问题,公司内部商议后否决了这个提议。13年后,“老有所玩”的开业,让刘光荣想起了搁浅的计划。

见供应商亲自登门,宋德龙大受鼓舞,热情地给对方

介绍起店里的情况,并且表示:未来如果真的研发了老年玩具,“老有所玩”愿意成为趣巢的第一块试验田。

之后,找上门的人越来越多,有全国各地寻求合作的企业,也有投资公司,有人想买商标,有人想加盟,有人想投资。中国品牌建设促进会也找到了宋德龙,想直接授权“老有所玩”成为战略合作伙伴。宋德龙一律都回绝了。他学金融出身,又在媒体浸淫多年,各行各业都接触过,企业怎么搞,他心里都明白,“风投这一块都是挣快钱的,有的炒个两三年,有接盘侠,他们就撤走”。

在他看来,开拓老年玩具市场是一件很谨慎的事情,短期内能不能被社会认可、店铺能不能生存下去,还得打个问号,找出答案前,他不想“把大家都拉下水”。比如,“老有所玩”推出的一款贴牌产品——一个集充电宝、游戏机、手电筒、暖宝宝于一身的机器——因为功能多,售价要100多块,销量惨淡。但宋德龙说,无论如何,他都愿意继续试错。

有媒体形容“老有所玩”像一家老年人的“解忧杂货铺”,宋德龙很喜欢这个解读。他希望未来有一天,像这样的老年解忧杂货铺能够遍地开花。前几天,他跟一个玩具供应商聊天,对方说他的玩具店是“可以燎原的星星之火”,很多玩具企业已经开始增加老年玩具生产线了。他也期盼着,看看这把火,能不能一直烧下去。

摄影:李晶 文章原载于:网易人间工作室

瑞幸、一点点涨价1元， 会影响你购买吗？

文/徐宛芝



近年来，咖啡奶茶已经成为现代人的日常消费。而其中，瑞幸和一点点分别作为咖啡和奶茶性价比的代表，在2月份不约而同地涨价了。并且，都“只”涨了1元。那么，它们为什么要涨价呢，会影响消费者购买吗？



瑞幸一直在偷偷涨价

拿瑞幸最基础的标准美式、拿铁和香草拿铁的价格为例，涨价之前是25元、28元、31元，但现在已经调整为26元、29元、32元。这也基本代表了瑞幸的价格体系，只要是同价位的，都纷纷涨价1元。

这不是瑞幸第一次涨价，但属于瑞幸第一次“明码涨价”。从诞生起，瑞幸就以第一杯免费、拉新送咖啡、疯狂发优惠券等各种方式，让消费者可以至少以标价五折的价格购买到便宜的咖啡。但此后瑞幸就一直在偷偷涨价，以前优惠券最低1.8折，现在最低只有3.8折，并且很少很少，基本都是4.8折或者5折。而且瑞幸也越来越少发折扣券，而是改成发满减券，并且有使用价格门槛，平均算下来比5折都略高一点。

不仅如此，瑞幸还不断推出各种高价新品。比如去年下半年推出的厚乳拿铁系列，最基础的拿铁就是31元定价，比普通拿铁贵了3元。而其他季节限定的新品，以及旗下小鹿茶推出的新品，也都是31元起。

另外，瑞幸的配送费也是在不断涨价。在2018年底，瑞幸的免费配送门槛从35元上涨至55元；2020年11月，瑞幸又取消了免费配送，消费不满55元配送费6元，消费满55元配送费减3元。

按照这个趋势，瑞幸这次涨价也在情理之中。不过全线产品标价提高1元，还是和之前“温水煮青蛙”的偷偷涨价，让人感觉更明显一些。如果还是使用折扣券，那一般折扣有5折，算下来也就涨价五毛钱。但现在瑞幸折扣券少了，满减券多了，满减券的额度并没有同比提升，所以对大多数消费者来说，还是实打实涨价了1元。

一点点朝喜茶奈雪看齐？

在咖啡领域，瑞幸可以说在中端市场一家独大。但对于竞争激烈的奶茶市场，一点点只能算是中端市场的其中之一家。但即便如此，一点点还是毅然决定，从2月1日起，全线涨价1元。而且，一点点也和瑞幸一样，提高了新品的价格。

奶茶最初是作为一种比较便宜的饮料而流行的，市场上大多数奶茶都是10元上下，如果贵一点大概是15元以上，便宜一点的大概是8元左右。但随着喜茶和奈雪的增加，奶茶的价格天花板一下子被拉到了与星巴克齐平的水准，并且采用排队营销的策略，成功地占领奶茶市场的第一梯队。

曾经红极一时也以排长队闻名的一点点，虽然比不上喜茶奈雪的定价，但是十几块钱一杯奶茶的定价，也牢牢占据了中

端市场。但这次调价，隐约可以看出一点点想要朝高端市场进军的野心。比如一点点新出的可可豆燕麦奶茶，大杯竟然已经卖到了28元一杯。

当然，一点点都涨价了，第一梯队奶茶店其实早就调价了，而且涨得更多。去年4月起，喜茶的多款热门产品均涨价两元，如多肉葡萄、芝芝莓莓，后者更是已涨至32元。另外，一些新出品牌的奶茶，也不再走低价路线，而是一开始就打造成网红高端款，定价也都在20元左右。

如此看来，一点点全线涨价1元，和奶茶市场整体“水涨船高”有关。并非一点点抛弃中端市场，而是中端市场的门槛在提高。

涨价1元很有必要

虽然只是涨价1元，但对于商家来说，1元可以很大程度上缓解压力。

瑞幸在去年2月，被浑水做空，指其财务数据造假。随后在4月份，瑞幸承认虚假交易，从纳斯达克退市。遭到重创之后的瑞幸，想要重整旗鼓，就必须提升业绩。不管瑞幸咖啡质量到底如何，早期免费送、疯狂发券，这种模式和滴滴最初靠补贴占领市场如出一辙。本来按照这个模式，瑞幸迟早是要涨价的，而去年的做空报告，更是加快了涨价的速度。因为报告中就指出，瑞幸的有效售价太低，按照当时报告中所写，“在目前的价格水平上，瑞幸只能通过每天每家店销售800件商品来实现门店水平的盈利，否则瑞幸必须将有效售价提高到最低13元人民币。”目前看来，瑞幸希望通过涨价1元，来提高有效售价。

瑞幸有其特殊性，而一点点有其代表性。奶茶行业原材料受疫情影响较大，特别是茶叶，采茶量下降、供应商资金受困也不会大量囤货，供需关系的失衡，让茶叶市场的价格出现波动。另外就是奶制品，流入市场的奶制品数量减少且需要更高的流通成本和质检支出。

当然，无论是什么原因，涨价都是商家想要维持盈利。虽然消费者纷纷吐槽涨价，但1元的涨幅，还不至于让瑞幸和一点点的消费者彻底放弃。对于瑞幸来说，目前咖啡的价格依然是能比星巴克便宜，在中端市场也没有一个明确的竞争者。对于一点点来说，随着整个奶茶行业价格上涨，也让消费者有些无可奈何。

不过，这种涨价的幅度，还是要控制在一定范围内。1元是一种试探性的涨价，但如果得寸进尺，达到某个消费者难以接受的临界值，就会适得其反。哪怕只涨了1元，消费者也希望物有所值。商家还是需要提供增值服务，或者不断迭代升级，为上涨的价格进行一个合理的解释。



新能源汽车“泡沫”来了？

文/宋晓华 田墨池

今年以来，随着百度与吉利宣布联合造车以及小米被曝造车，关于造车新势力的话题依然火爆。企查查数据显示，截止到2月23日，仅仅两个多月我国新能源汽车领域已发生13起投融资事件，包括比亚迪、恒大汽车、零跑汽车、合创汽车、法拉第未来等品牌。

数据显示,国内头部新势力造车企业1月销量均实现了上涨。其中,蔚来汽车以7225辆的新车交付量位居当月新势力造车企业销量排行榜榜首,同比大涨352.1%;紧随其后的小鹏汽车和理想汽车,交付量分别为6015辆和5379辆,同比分别增长470%和355.8%。

而在业内人士看来,最可喜的是市场结构的变化。一是新能源汽车个人消费比例大幅提升至近70%,而两年前这一比例仅为20%;二是非限购城市购买比重达到了60%。这说明消费者对新能源汽车的接受度越来越高。

新能源汽车品牌的营销模式也是吸引消费者的一大亮点。特斯拉相关人士说,“我们最早做直营模式的时候,整个汽车行业是经销商模式。过去在传统4S店买车时,你需要去不同的店比价格,而采取直营模式后,价格是完全透明公开的。”据称,特斯拉自从在上海开设超级工厂之后,全国销量显著提升。目前特斯拉在江苏省内已在南京、扬州、泰州、常州、无锡、苏州、南通和徐州设立门店,超级充电站接近60座,覆盖全省各设区市,在全国范围内建立了超过600座超级充电站,覆盖290个城市。

售后维修的省心也是消费者的重要选择原因。新能源汽车的维修可利用互联网的解决方案,当车辆出现问题时,可首先拨打客服电话咨询,进行线上远程修车。这主要是因为不同于以硬件为主的传统燃油车,新能源汽车主要是以软件定义车辆,所以当车辆出现一些小问题,可以通过线上诊断解决。特斯拉车主还可以使用二维码进行移动服务预约,专业维修技师会上门进行简单的维修。

据小鹏汽车相关人士介绍,2019年11月小鹏在江苏全省销售87辆,2020年11月则是490辆,预约试驾量达到了2500批次/月,其中有20%转化为了成交。2020年,江苏新能源汽车已突破20万辆,充电桩数量已

接近10万辆,江苏在全国率先实现充电桩乡镇全覆盖。随着新能源车企市值飞涨,“泡沫”之说再度出现。

在采访中,多方车企否认了“泡沫”说。业内人士说,从产销数据来看,2020年,我国新能源汽车产销分别完成136.6万辆和136.7万辆,同比分别增长7.5%和10.9%。显然,新能源汽车并没有出现供给过剩的现象,并且在相当长一段时期内,新能源汽车不会出现需求缩减或消失的现象。数据显示,2021年1月份,我国新能源汽车销量为15.5万辆,与2020年同期相比,销量增长了274.5%。

企查查数据显示,从今年以来的13起投融资事件的具体情况来看,披露融资金额最高的是比亚迪于1月下旬完成的港股299亿港元定向增发。同时,比亚迪也是今年以来唯一一家完成两次融资的新能源汽车品牌。2月18日,高瓴资本斥资2亿美元参与比亚迪股份的新一轮定向增发。在资本市场风生水起的另一家造车“新贵”恒大汽车,1月份宣布向6名投资人定向增发9.52亿股新股,引入资金260亿港元。合创汽车(广汽蔚来新能源汽车科技有限公司)完成24.05亿元增资扩股。

中国汽车协会预计,2021年我国汽车总销量为2630万辆,同比增长4%。其中,2021年我国新能源汽车销量有望达到180万辆,同比增长40%。随着戴姆勒、大众、宝马等跨国车企,小鹏、零跑、哪吒等造车新势力,广汽埃安、吉利、长城欧拉等自主车企在新能源汽车市场提速布局,多款重磅新车如奔驰EQ系列、宝马iX系列、一汽-大众奥迪e-tron等均将于2021年登陆车市,这将进一步刺激新能源汽车市场的消费需求。

与燃油车相比,电动汽车具有节能减排、使用成本低、维修保养方便、动力性、操控性好等优点,但产业仍处于发展阶段,还存在整车成本偏高、充电不够方便等问题,低温环境性能下降也是问题之一。这是新兴产业发展过程中出现的问题,只有依靠更高水平的发展去解决。

苏宁足球停止运营 折射中超联赛之痛

文/徐宛芝



2月份的最后一天,江苏足球俱乐部发布公告,表示停止所属各球队的运营。从江苏苏宁2015年12月宣布全面接手足球俱乐部以来,江苏足球俱乐部进入了快速发展时期,并夺得了2020年中超联赛冠军。然而卫冕冠军最终却难以为继,让人唏嘘的同时,也让人不得不正视中超联赛,乃至中国足球的窘境。



万般无奈 夺冠即终点

虽然此前大家都有所猜测和怀疑,但是直到2021年2月28日下午1点45分江苏足球俱乐部在微博上发布停止运营的公告之后,我们才不得不接受这个现实,江苏足球队真的可能夺冠即解散。

在公告中,江苏足球俱乐部回顾了五年来取得的辉煌成绩:男足共获得中超联赛冠军1次、中超联赛亚军1次、足协杯亚军2次、超级杯亚军1次、中超预备队联赛冠军1次;女足共获得女超冠军1次、女超亚军2次、锦标赛冠军2次、足协杯冠军3次、超级杯冠军1次、亚冠联赛亚军1次。

这些辉煌的成绩,背后离不开江苏苏宁的大笔投入。2015年,苏宁豪掷5.23亿元整体收购了江苏舜天俱乐部,此后的3个月花掉7个多亿购买球员,其中5000万欧元签下特谢拉,一度创下了转会纪录,2800万欧元签下拉米雷斯。那一个赛季,江苏苏宁的总投入达到了13亿元,位居中超各队之首。据统计,苏宁介入足球以来,5年时间投资超过50亿元,年均10亿元。

曾经,这些大手笔的投入,每一笔都让人觉得江苏足球俱乐部离夺冠更近了一步。但如今回头看,一切也都早已埋下隐患。不惜血本地投入,砸出了中超冠军,却也让苏宁越发力不从心。

在苏宁宣布球队停止运营之前,有消息称,苏宁一直在考虑低价抛售俱乐部,甚至“零转让”江苏队。但因为买家要负责约5亿元的债务(主要是上赛季的欠薪),导致迟迟没有人接手,最终苏宁只能宣布球队停止运营。

卸掉包袱 苏宁能否再出发

虽然这么比喻很残酷,但是对于如今深陷财务危机的苏宁集团来说,曾经引以为傲的足球俱乐部,确实是个包袱。

早在2月19日,苏宁集团董事长张近东在新春团拜会上的演讲,就已经透露出一些端倪。张近东表示,今年,苏宁集团对于各条线业务的态度是“针对不在零售主赛道的,就要主动做减法、收缩战线,该关的关,该砍的砍”。苏宁旗下拥有苏宁易购、苏宁物流、苏宁金融、苏宁科技、苏宁置业、苏宁文创、苏宁体育、苏宁投资八大产业板块。收缩战线的号角吹响,烧钱的江苏足球俱乐部第一个被砍掉,也是可以预见的。虽然很难,但是没有办法。2月26日,苏宁易购披露的2020年业绩快报显示,2020年苏宁陷入亏损境地,全年归母净利润亏损超39亿元,而上年同期的净利润高达98亿元。在公司赚钱的时候,苏宁可以拓展疆土,收购足球俱乐部并重金投入。但在公司亏钱的时候,

苏宁只能卸掉包袱,保证生存。

在江苏足球俱乐部发布停止运营公告几个小时候后,苏宁易购发布公告称,公司股东拟以6.92元/股的价格转让公司23%股份,受让方是深国际控股(深圳)有限公司、深圳市鲲鹏股权投资管理有限公司。

新股东的加入,极大地缓解了苏宁集团的资金危机。在付出如此大的代价之后,苏宁未来将去往何方?张近东表示,未来苏宁将“聚焦家电、自主产品、低效业务调整以及各类费用控制四个利润点,强化(苏宁)易购主站、零售云、B2B平台、猫宁四个规模增长源”。

纷纷退出 金元足球的泡沫

如果没有苏宁的财务危机,也许江苏足球俱乐部还能再撑一会,但应该也撑不了太久。投资足球俱乐部,本身就是个赔本赚吆喝的事。《足球报》在1月份报道称,截至去年9月份,广州恒大在足球方面的投入高达130亿人民币,但是亏损也高达73亿。广州恒大可以算是投资足球俱乐部最成功的企业了,连它都亏损严重,其他中超球队的情况岂不是更糟。

不管能不能说是广州恒大开启了“金元足球”的时代,但确实是因为广州恒大投资足球取得了巨大成功,吸引了更多资本注入中超联赛。2014年11月,上海上港足球俱乐部成立。2015年1月,河北华夏幸福足球俱乐部成立。2015年7月,天津天海的前身天津权健足球俱乐部成立。同年12月,江苏苏宁足球俱乐部成立……

可再看如今,苏宁足球俱乐部已经成为历史,天津天海去年就因为资金问题宣告解散,而天津另一支中超球队天津泰达也就差官宣退出,河北华夏幸福也因为母公司出现债务危机球队前景堪忧……

中国足球如此烧钱,为啥之前还有那么多人趋之若鹜呢?大家看重的是通过足球俱乐部带来更多曝光率,对企业整体发展有利。然而这样的广告效应并没有大家想象中那么划算,锦上添花不成,在母公司主业出现问题的时候,更是雪上加霜。

而事实上,中超联赛的水平,并没有达到国际一流联赛的水平,但资本的注入,让中超联赛球员的薪水已经比肩国际一流联赛。而足协又在去年12月末推行中性名政策,要求俱乐部去除企业股东的名字,这让目前投资足球俱乐部最重要的广告效应也没有了。或许,中超联赛和中国足球,也都需要像苏宁一样,经历一次减法。当资本吹起的泡沫一一破碎,企业才能专注主业,中国足球才能回到健康的发展轨道上来。

袁亚非的反思—— 知耻而后勇



大家都知道三胞这两年出现了流动性危机，毋庸讳言，危机虽然有外部因素的影响，但主要还是内因造成的。20多年来，三胞从白手起家到上千亿规模，前面一路走得太顺，我个人好大喜功，想法与现实之间的差距太大，认知水平和心态没有跟上企业发展的规模和速度，企业的现代化管理和运营能力也有所欠缺，导致出现了这次危机。这两年多，我日日夜夜深刻反思，深感惭愧，从心底知错、认错、改错。

新时代，新三胞。近几年世界风云变幻，国家经济结构转型升级，从企业微观来说也需要顺应大势，进行战略调整。原来我们跑得太快停不下来，所以重组对我们来说也是一个契机，是一次换血的过程，让我们能够慢下来，瘦身健体，踏踏实实抓好经营，这样才能行稳致远。

所以说，一切都是最好的安排。为了从前的“因”，我们应该吃这些苦；为了将来的“果”，我们必须吃这些苦。苦尽才能甘来。

我们的改变

这两年,我们经过反思做了很多改变:经营上反思过去贪大求全,今后要完全以利润为导向,做专、做强才是首要的,其次才是规模。两年多来,我们积极采取措施“瘦身健体”,处置了英国 House of Fraser、Hamleys,美国 Brookstone 等低效资产以及其他一部分非大健康类主业资产,进一步聚焦健康主业,现在我们已经没有不赚钱的企业了;同时大幅减员降费,集团总部的编制缩减了 2/3,费用支出比危机前降低 70% 以上,全球员工总数从原来十多万降至 4 万人。未来,我们能瘦身的地方还要继续瘦身,能处置的资产要坚决处置,当然是要在债委会的统一领导下;继续提倡一人多岗,信息对称,精兵强将,坚决不搞层层设岗、部门壁垒、叠床架屋。

管理上反思过去“一言堂”,成立集团决策委员会。进一步推进扁平化管理,强化业务导向,下属企业一把手加入集团执行委员会。更加尊重专业,设立六大专业委员会,对重大事项提供专业参谋意见。我们一定要接受过去的教训,强抓合规,成立集团企业战略经营管理总部,涵盖战略、预算、法审、审计、投资、组织、绩效等职能,真正从生意逻辑去帮助、服务下属企业。以经营为导向、拿数字说话,每个季度必须按时召开经营分析会。以后下属企业每周都要上报经营周报,战管部门梳理后发到决策委员会群里,决策委员会的每个成员都要动脑筋、想办法,主动作为。当领导的就是要为下属企业发现问题、解决问题,否则就不要当领导!

我们还要进一步推动全体系数字化转型。这是我一直以来的梦想,提了多少年一直没搞起来。

首先经营要数字化转型。我们的脐带血储量占全球的一半,拥有大量的新生儿数据,我们还有中国两千万的老年人数据,再加上凡迪、天问和百货等也有大量的客户数据,这些数据如果协同起来、应用起来,产生的价值将是难以估量的。

其次,管理上也必须数字化转型。企业之间信息系统、数据系统必须打通。要设置一个网上匿名社区,员工可以在上面骂我骂领导骂任何人,对公司有什么不满、有什么真心话都可以在上面说,可以选择匿名,也可以实名,大家都可以看。每周上面的内容集团助理室要打给我看。

我们的坚持

有一句话说,“不是因为相信而坚持,而是因为坚持而相信”。这两年多,我们对这句话的体会更深了,即便是在我们最困难的“至暗时刻”,无论是新同志、老同志,我们都坚持住了、挺住了。

我们的重组团队,与政府相关部门、战略投资者、债委会及各债权人反复沟通、协商、谈判,夜以继日推进债务重组工作,现在三胞债务重组方案已经出台,只待债权人的表决。

在经营方面,因为集团危机的影响,这两年我们下属企业面对的压力也是前所未有的,但是我们的干部、企业没有让人失望:

无锡光电缆厂,所有银行账号一度被全部查封、冻结,员工主动拿出工资借钱给公司买原材料,保证生产、交货,完成了经营目标。

徐州新健康医院,前后投入十六七个亿,盖到一半遇到集团危机,资金枯竭、工程停工,我们的领导干部两次借钱给公司把医院建成。没钱买设备、没钱搞装修,有的领导、员工自己垫钱先买、先搞,终于顺利通过了三级医院验收,并在去年 12 月正式开业。

上海凡迪基因公司,受集团危机影响,资金短缺,最困难的时候连员工工资都发不出来,现任凡迪总经理张宇萍临危受命,接手凡迪基因后日夜奔波跑业务抓管理,在最困难的时候自己掏钱垫付员工工资,目前凡迪基因的局面大有改观,巾帼不让须眉。

这就是我们可爱的三胞人。

毛主席讲：“红军不怕远征难，万水千山只等闲。五岭逶迤腾细浪，乌蒙磅礴走泥丸。”我们三胞很多员工，也都有这样对重重困难视之若泥丸、履之如平地的精神和能力，这也是我们对重组、对未来充满信心的坚强依靠！

我们的信心

对于未来我们充满信心。我们有省市政府的支持，有战投的帮助，有债权人的理解，还有一我们是全球最大的脐带血干细胞储存及应用企业，拥有全球一半的脐带血干细胞储量。虽然去年业务开展受疫情影响很大，但业绩下降幅度并不大，可以说，这都是员工们辛勤工作换来的成果！山东脐带血库年利润近8亿。还有北京、浙江、广东三个库也有不俗的表现。Cordlife 作为东南亚最大的脐带血库企业，在东南亚10多个国家和地区开展了脐带血干细胞储存业务。

我们拥有全球领先的细胞免疫治疗癌症的药物。普列威(Provenge)作为美国FDA首个批准上市的细胞免疫治疗药品，是全球唯一的前列腺癌细胞免疫治疗药品，2010年在美国上市销售，每年利润近1亿美元。在去年疫情肆虐美国，几乎不能接触患者的情况下，业绩下降幅度仍远远好于我们的预期。在这里，我们要感谢美国丹瑞(Dendreon)700多名当地员工的努力。现在丹瑞正在开发的前列腺癌早期适应症产品 Provent，相当于一种前列腺癌疫苗，与FDA沟通效果良好，未来批准上市后将为 Provenge 带来更大的市场空间。同时我们正在积极推进 Provenge 国内新药注册上市，进展积极。

我们拥有全球领先的居家养老服务企业，在中国和以色列服务老年人口超过2000万人。疫情影响下，在去年上半年有三四个月的时间上门业务基本停摆的情况下，我们安康通1万多名员工千方百计抢业绩，努力完成考核指标。特别值得一提还有以色列纳塔力(Natali)，因为疫情

的原因，以色列三度“封国”，但在以色列9000名员工的努力下，仍然保持了业绩的基本稳定。除了居家养老以外，未来我们还要大力发展长护险业务和机构养老业务，到今年年底要争取达到2万张床位总数。

我们的康养资源优势得到各地政府、很多央企、全国前十房企和社会各界认可，以IP输出的轻资产模式推进康养产业对外合作，2700亩的三胞集团长株潭城市群(昭山)生命康养融城社区项目已经签约。另外还有多个项目正在推进中。

我们在南京新街口核心商圈拥有两家百货商场，在新冠肺炎疫情对线下零售造成的巨大冲击下，新百百货商场率先企稳回升，业绩恢复比行业、比同区域商场高3-4个百分点。

我们还是王府井第二大股东，我们还有大量核心地段商办物业……

以上种种，都是我们重组、还债和未来发展的坚实基础，只要能抓好这些核心业务的发展，我们的重组就一定能够成功。所以，业绩！业绩！业绩！年初制定的年度业绩目标，原则上不予调整，大家不要找原因、找借口调整指标，该是什么数字就是什么数字。

另外，公司现在正处于困难时期，还没有恢复正常，希望大家能够跟企业共克时艰，坚持、坚持、再坚持。下面员工的工资我们要保证，但希望领导干部绩效奖金能够少拿一些，按0.5的系数来，当然，底下经营的企业还是按企业实际情况来。希望大家理解公司，等公司恢复正常经营发展了，一定会补偿大家。

老话说，前途是光明的，道路是曲折的。勤俭节约、艰苦奋斗，不只是现在纾困、重组的时候我们应该有的精神；更希望我们纾困、重组未来成功了，这种精神也要内化为三胞的基因。只要有这样的基因、这样的精神，我们就没有过不去的坎儿，没有还不了的债！再次感谢三胞所有员工！真诚地说一句：你们辛苦了！

来源：三胞集团



首个国家层面批复的都市圈规划，为何引发高度关注？

文/卢晓琳

随着长三角一体化发展上升为国家战略，南京都市圈城市一体化发展进入新阶段。

农历牛年前夕，2月8日，国家发改委网站发布关于同意《南京都市圈发展规划》的复函。复函明确，南京都市圈将建设成为具有全国影响力的现代化都市圈，助力长三角世界级城市群发展，为服务全国现代化建设大局作出更大贡献。

南京都市圈由以江苏省会南京为中心、联系紧密的周边城市共同组成，横跨苏皖两省，是长三角城市群的重要组成部分。南京都市圈包括南京、镇江、扬州、淮安、芜湖、马鞍山、滁州、宣城8市及常州市金坛区和溧阳市，2019年末常住人口约3500万。

作为长三角地理中心、长江经济带门户枢纽，南京都市圈在推动长三角一体化、引领长江经济带发展、服务构建新发展格局中发挥着重要作用。正因为此，南京都市圈规划成为首个国家层面批准的都市圈规划，引发方方面面高度关注。

就南京都市圈规划编制、批复背后的热点问题，记者对话中规院(北京)规划设计公司江苏分公司首席规划师、南京新时代国土空间规划研究院院长邹军。

01 规划两次获批有何不一样？

记者：近期国家发展改革委原则同意《南京都市圈发展规划》，作为国内较早提出都市圈概念并参与都市圈规划编制的专业人士，您怎么看待这次南京都市圈规划获批？

邹军：都市圈规划是否有效，首先需要获得相当层级的政府批准。20年来，全国各地都市圈规划编的多，但获批的少。南京都市圈规划此次获得国家发改委批准，是在国家层面第一个获批的都市圈规划，这是非常了不起的成就，也是2002年江苏省政府批复《南京都市圈规划》后的历史性突破。

记者：南京都市圈规划时隔20年再次获批，两次有什么不同？

邹军：2000年前后，江苏即酝酿和开展《南京都市圈规划》编制，范围包括江苏镇江和安徽马芜滁，得到6市积极响应。最终，由原江苏省建设厅组织编制《南京都市圈规划》，并于2002年12月获得江苏省人民政府批准，效力仅限江苏省内，其中对安徽仅要求江苏自身“发挥现有协作组织、机构的功能和作用，加强与都市圈内邻省有关地区的联系和协调，促进都市圈的协调发展”。

而此次国家发改委的复函则是“请江苏、安徽两省共同推进规划实施……南京市及都市圈其他城市是南京都市圈建设的责任主体，要切实加强对规划实施的组织领导，完善都市圈党政联席会议机制，共同编制专项规划，科学制定年度计划，谋划推进合作事项，推动各项任务落到实处。《规划》涉及的重大事项、重大政策和重大项目按规定程序报批”。显然，规划批准的层级不同，效力也明显不同。

可喜的是，这些年来，南京都市圈相关城市以及江苏、安徽认识越来越一致、行动越来越统一，大家持之以恒修编规划、联合报批规划、探索实施规划。这也为全国都市圈规划带了好头。

记者：都市圈规划获批解决规划的法定性，但有一些

规划实施效果并不理想，您对南京都市圈规划实施如何评价？

邹军：2000年前后，都市圈是改革开放引入的新理念，是承载开放型经济的空间载体，都市圈规划则是重大制度创新的体现。作为1.0版的南京都市圈规划建立应对经济全球化与全球城市化快速发展挑战的都市圈区域发展策略，提出中心城市加快发展的路径和城镇密集地区的分区发展与管制要求，促进都市圈区域基础设施、公共设施和生态环境建设一体化进程。

正因为南京都市圈内城市以及江苏、安徽两省共同努力，南京都市圈规划才能得以实施、修编、再实施，在实践中不断推进一体化发展。此次在《南京都市圈发展规划》批复中，国家发改委明确要求：“以促进中心城市与周边城市同城化发展为主攻方向，以健全同城化发展机制为突破口，着力推动基础设施一体高效、创新体系协同共建、产业专业化分工协作、公共服务共建共享、生态环境共保共治、城乡融合发展，把南京都市圈建设成为具有全国影响力的现代化都市圈，助力长三角世界级城市群发展，为服务全国现代化建设大局作出更大贡献。”这体现一张蓝图干到底、继承发展相统一的基本规划思维。

可以说，以南京都市圈规划为代表，江苏是国内都市圈规划的发源地，也是实施都市圈规划最好的省份，这从自然资源部《都市圈国土空间规划编制规程》(征求意见稿)编制说明中多次提及南京都市圈、苏锡常都市圈亦可为证。

02 重要的是都市圈内机会公平红利共享

记者：南京都市圈、苏锡常都市圈、徐州都市圈，是江苏一直推动发展的三大都市圈，不过我们注意到，上海大都市圈规划包括苏锡常三市，而南京都市圈包括常州的溧阳、金坛。对此，您怎么看？

邹军：南京、苏锡常、徐州三个都市圈是自然形成与规划推动共同作用的产物。从1997年我们初次编制江苏省城镇体系规划时提出三个都市圈构想，到2000年江苏城市工作会议提出都市圈战略，再到2002年经国务院原则同

意、原建设部批复江苏省城镇体系规划确认南京、徐州、苏锡常三个都市圈,各级党委政府、规划学界对都市圈的认识不断深化,但我始终坚持几个观点:

第一,苏锡常是上海大都市圈的重要组成部分,只是按行政管理体系江苏的规划最初只能提苏锡常都市圈,随着长三角区域一体化发展进程,国家和相关省市终将共同编制包括苏锡常在内的上海大都市圈规划,这已成为现实;

第二,随着南京中心城市能级的提升,南京都市圈也会超出最初的苏皖6市而不断扩容,这一点今天也已实现;

第三,相邻都市圈之间可以存在空间交集,无论上海大都市圈、苏锡常都市圈、南京都市圈共有溧阳、金坛,还是南京都市圈和合肥都市圈今后可能共有部分安徽城市,都是如此。

记者:对于江苏进一步做好都市圈规划,您有什么建议?

邹军:江苏的都市圈规划基础很好,但要看到全国很多地区在抓紧编制都市圈规划,我们不能满足以往的成绩。“十四五”时期,江苏应推动南京都市圈国土空间规划和专项规划的编制,推动徐州都市圈发展规划、国土空间规划和专项规划的编制,更加主动对接在编的上海大都市圈规划并充分表达江苏的诉求。这些规划在内容上要从愿景、蓝图转向政策、措施,确保规划能落地实施,其中特别重要的是都市圈内发展机会公平,发展要素、发展红利的跨省、跨市共享,中心城市市民待遇的普遍供给。

03 跨省十兄弟的手越牵越紧

此次国家发改委复函强调,《南京都市圈发展规划》实施要坚持稳中求进工作总基调,立足新发展阶段,贯彻新发展理念,构建新发展格局,以推动高质量发展为主题,以深化供给侧结构性改革为主线,以改革创新为根本动力,以提升都市圈整体实力和竞争力为目标,以促进中心城市与周边城市同城化发展为主攻方向,以健全同城化发展机制为突破口,推动南京都市圈高质量发展。

苏皖两省及相关城市经历多次共商沟通,共同推动南京都市圈发展。

2000年,江苏省城市工作会议提出建设南京都市圈的初步构想。此后,江苏开始南京都市圈规划编制,掀开当时最早、也是全国唯一的跨省都市圈规划、建设序幕,体现了创新突破的智慧和勇气。

2018年,南京都市圈党政领导联席会议在南京召开,会议审议通过都市圈一体化高质量发展行动计划,签署16个框架协议;共商互联互通互融的有效路径,共谋推动高质量发展的具体举措,努力推动南京都市圈打造长三角更高质量一体化发展增长极。

2019年,南京都市圈“8 2”共10个地区GDP总量约4万亿元,“一小时综合交通网”基本形成,产业、生态、公共服务等领域合作不断取得新进展。

去年12月5日,南京都市圈党政联席会议在镇江召开。都市圈各伙伴成员和苏皖两省发改部门齐聚一堂,围绕“开启现代化建设新征程,服务构建新发展格局”主题,共商都市圈新一轮发展大计。除迎来常州下辖的溧阳市和金坛区两个都市圈新成员,会上还签署共同打造区域新增长极等13个合作协议,明确更多合作事项和重大建设项目。

从全国最早启动建设的“跨省都市圈”,到全国首个由国家发改委正式复函同意的都市圈规划,地处长江下游的南京都市圈,连通东部中部两大板块、衔接长江淮河两大流域的枢纽区域,具有重要的战略地位。

这几年,南京都市圈一体化进程加快,尤其交通基础设施一体化不断提速,1小时通勤圈基本形成,宁句城际、宁淮铁路、宁滁城际(滁州段)一期开工建设。此外,南京都市圈公共交通发展也在大力推进中,开通毗邻公交18条,分别通往句容、溧阳、仪征、滁州、马鞍山、宣城等6个地区。

相信在推进长三角一体化发展打造世界级城市群,带动都市圈城市协同发展的进程中,南京都市圈必将展示更大作为,作为都市圈中心城市的南京也必将在这个星系中更加光彩夺目。

来源:北京西路瞭望



宁波、青岛和无锡： 三座“B城”之间的较量

文/刘纯

1

其实就在2019年,无锡的GDP还是超越青岛的。当时的数据显示:2019年无锡实现生产总值11852.32亿元,青岛11741.31亿元,无锡还领先青岛100亿左右。但青岛经过短暂的蛰伏之后,在2020年交出了一份颇为亮眼的“成绩单”,一举反超。

根据青岛当地公众号“青记”的观察,青岛市委书记王清宪(现已升任安徽省委副书记)主政两年,青岛在发展理念上的确出现了一些新的思路和变化,城市的活力也在一点点被激发出来。面对疫情,青岛开始重视海尔海信等本土企业的潜力,并迅速找到了工业互联网这个抓手。于是青岛大胆提出打造世界工业互联网之都,以工业互联网改造提升传统产业、培育壮大新兴产业,工业技术改造投资增速超过20%。2020年,工业互联网为青岛贡献了超过110亿元的新增产值。目前,青岛已集聚了1833家工业互联网生态企业,涵盖软件与系统集成、人工智能、大数据等领域,正在形成全生态产业链。

中国社会科学院投融资研究中心副主任陈经纬曾表

前段时间,各地GDP数据纷纷出炉,一时间网上热闹起来了。

胶着最紧的几个城市,格外引人注目,其中尤以宁波、青岛、无锡三城为甚。很巧的是,这三座城市的车牌都是B字打头,宁波浙B、青岛鲁B、无锡苏B。B,意味着在省会A城之后的独特地位,也是三个城市的某种侧写。

2020年的数据尘埃落定之后,宁波12408.7亿元,排名第12;青岛12400.56亿元,排名第13,无锡是12370.48亿元,排名第14。差距,的确很小。但网络有人就拿无锡之前的数据来说事了,比如无锡GDP曾高居全国第八,超过杭州和深圳,青岛和宁波这样的城市以前都被无锡压着打,就算在2000年之后的很长时间内,无锡的GDP也是稳稳站在全国前十……言下之意,如今的无锡不行了。甚至有人说,今后5年,无锡必须“习惯”被几个省会城市一个个超越,也就是在GDP榜单上的排名还会继续往下掉。

无锡会就这样沉沦吗?

示,“工业互联网是新时代条件下中国走向世界绝佳路径,‘北方第三城’的青岛选择了世界工业互联网领域作为发力点,体现出它在寻找自身定位和谋求发展之路上高山仰止和超前布局,有望成为中国北方区域一个亮点。”

消费方面也是一个关键,青岛举办了系列促消费活动,全年社消总额增速1.5%,一举成为北方主要城市中增速最高的城市。而外贸方面,青岛出台了包括减费降税、融资支持在内的39项措施,进出口总额逆势增长8.2%。占出口总值近七成的机电产品、劳动密集型产品均实现两位数增长分别达到18.1%和17.1%。

相比青岛,无锡2020年的表现略逊一筹——全年社会消费品零售总额和进出口总额增速,分别下降1%和5%。规上工业增长6.6%,服务业增长3.2%,投资增长6.1%,在30强城市中均处于中等水平。

但对于无锡这样一个普通地级市来说,它能取得这样的成绩已颇为不易。毕竟,青岛属于副省级城市,还在2019年获批建设中国-上海合作组织地方经贸合作示范区,它能够享受到的国家支持和政策优惠,都是无锡无法比拟的。

2

说完青岛,再来说说宁波。

宁波超过无锡,其实早几年来看就是一个大概率的事件了。面积上,宁波面积9816平方公里,无锡面积4627平方公里,宁波比无锡大了一倍多。人口上,宁波有820万人,无锡有657万人,宁波多出160多万人。政治地位上,宁波是副省级计划单列市,无锡市地级市,宁波的地位高于无锡。宁波有港口,无锡也有港口,但江阴港和宁波舟山港毕竟不是一个级别的。2019年宁波舟山港的货物吞吐量是11.19亿吨,已连续11年位居世界第一。

宁波这几年发展也确实很快,更令人佩服的是5年换了3任市委书记,经济也没受什么影响,依然稳步向前。而就在6年前,当时的宁波还因为和杭州差距逐渐被拉大面临着各种质疑。如今,6年时间过去了,宁波GDP排名从2016年的16位一路上升到2020年的12位。

宁波经济发展之所以不受一把手更替影响,在外界看来,很重要的一个原因是,宁波每一任市委书记上任后,都会紧紧抓住宁波的制造业和港口优势做文章,无论是人才的引进还是金融资本运作抑或是各种大型活动造势,都在为制造业企业如何做大做强服务。从2017年开始,宁波就坚持将企业的智能化信息化改造(跟现在所说的工业互联网差不多)纳入重点工作,投入重金为全市有意愿技改的规上企业提供智能化改造“一对一”诊断。

这样孜孜不倦推进的效果是什么?效果就是:如今宁波拥有5219家智能制造企业,位居全球第七,制造业从业人数达101.52万人。根据猎聘大数据研究院发布的一项截至2019年6月的数据显示,最近18个月宁波制造业人才净流入率达到19.59%,已连续18个月位居全国首位,远超国内的其他制造业大市。无数高级蓝领,为宁波的GDP攀升提供了一块牢固的基石。

同时,宁波还非常重视发展产业集群。今天的宁波,已

不仅仅是全国七大石化基地之一、全国四大家电基地之一,全国三大服装产业基地之一,还是全国七大新材料产业基地之一。

其实,我们已经看出了:这三座城市,这几年的增长路径几乎相同,均是工业强势复苏,制造业的强势崛起,剩下的,无非就是看谁的产业结构更有优势,谁引进的项目潜力更大。某一年的GDP数据,真的只能看做是一个历史的断点,在万亿的级别上,几十亿甚至上百亿的差距,也不过就是一两个大项目而已。高手过招,差之仅在毫厘之间而已。

真正要考虑的,都是结构性的问题。比如同样作为制造业大市的东莞,今年却成为“万亿俱乐部”后备军中唯一一个未能成功晋级的城市,这与其第二产业发展乏力和外贸依存度过大不无关系。东莞劳动密集型产业过多,知识密集型产业过少,加上对外依存度过大,疫情影响之下就变得很被动,这些,才是我们真正要防止出现的情况。

3

其实这几年来,已经是无锡发展最好的时光之一。

从2007年开始,作为中国近代工业发源地的无锡经历了环保危机、方向迷失以及探索失败等种种考验。“十二五”期间,无锡经济增速每年滑落1个百分点,规上工业增加值增速连年江苏垫底,经济持续下行。2015年8月,无锡市委召开全会“校定”发展方向:实体经济是无锡最大的优势,制造业是这座工商城市的基因。工业强则产业强,产业强则经济强,经济强则无锡强。无锡经济发展的历程、禀赋和定位,决定了无锡必须坚定不移走“产业强市”的发展道路。

无锡,再一次回到了制造业原点。整个“十三五”期间,无锡人用自己的辛勤汗水,结出了这样的硕果:重大项目招商引资创历史最好水平,累计引进50亿元以上项目

33个;科技进步贡献率由63%升至66%,保持全省第一;新增境内外上市企业68家,总数达162家,A股上市公司总市值突破1.2万亿元;净增规模以上工业企业2053家;规上企业90%以上实施了技术改造;数字经济核心产业规模达5500亿元;物联网产业营收增至3100亿元,规模全省第一;集成电路产业产值增至1350亿元,居全国前列;大数据和云计算产业销售收入增至280亿元;生物医药产业营收突破1000亿元……

尽管GDP的数据比宁波和青岛少了一些,不过在—些“硬核数据”上,无锡仍然有拿出手的成绩。比如2020中国企业500强的榜单上,宁波10家企业入围,青岛是海尔、海信和青建集团3家入围,而无锡是多少呢?26家。无锡人均GDP仅次于深圳排名全国第二,宁波2019年人均GDP14.3万元并未上榜全国前十。

去年,南风窗发表了一篇文章《这里不靠房地产》,刷屏了无锡人的朋友圈,里面提到了一个很有意思的数据:在CRIC等机构选取的中国30座主要城市(一线城市、省会、计划单列和发达地级市)中,2019年土地财政依赖度低于50%的只有四座城市。土地财政依赖度低,折射的正是实体经济的发达。在这个榜单上,普通地级市无锡,依赖度仅为48%。宁波是97%,青岛是83%。很高的人均GDP,很高的科技贡献率,相对较低的房价,所以无锡还一度被网民视为2020中国“性价比”最高的城市,受到了不少年轻人的追捧。

4

反观过去五年,三座B城的发展历程,也是国内中坚力量城市坚定不移走实体经济振兴之路的真实写照。特别是今年,全江苏GDP突破10万亿元,领跑全国;浙江GDP超过万亿元,在充满不确定性的2020,长三角成为全国乃至全球应对疫情危机、恢复经济增长的一面旗帜,

显示出了强大的经济韧性,这其中,离不开宁波、无锡这些城市共同的贡献。

而更加值得注意的是,浙江这次11个设区市2020年GDP全部实现正增长,十分难得,即使是“苏大强”也没有实现13个设区市全部正增长,这背后,数字经济对浙江经济的拉动起到了关键作用,而这无疑将给其他城市的发展带来极大的震撼和借鉴。

新一轮的发展,即将在新的时代背景下拉开大幕。这次的主旋律,将是人工智能、大数据,是新一代信息技术引领下的制造业深度转型,也是三座B城将面临的共同机遇和挑战。

说是较量,其实也是说说而已,更多的是一种借鉴、学习。GDP本来就是一个参考数字,更何况是某一个时间节点上的断面,如果仅仅依据这个来掂量一个城市的城运,就有点肤浅了。

资源在趋紧,竞争在加剧,但同时,区域也在协同,合作也在加速。无锡暂时的排名下降,我认为是转型期的一种正常调整。无锡没有做错什么,相反,这几年它一直在做对的事。而且它正在积极地布局下一个五年乃至十年:规划建设“太湖湾科创带”,打造具有国际竞争力的科技创新中心;主动接轨服务上海龙头;打造最有营商环境城市……

就在快要春节放假的当口,无锡还召开了太湖湾科创带建设指挥部的工作会议,响亮地喊出了“无锡的未来在科创”口号,一连提出了几个“抢先”:抢先形成强大的“科创矩阵”、抢先培育高端的“科创产业”、抢先招引优质的“科创项目”、抢先实施领先的“科创政策”、抢先打造适宜的“科创环境”,时不我待的意识溢于言表。

每一个城市的主政者,都在用自己的智慧,为这个城市寻找最优的发展路径。

而一个城市真正的成长,最终还是靠每一个生活于此的普通人。加油,奋斗者,加油,B城的每一个“追梦人”!

来源:奔流财经社

常州重振雄风 到底靠什么

文/刘纯

春节后上班第一天，常州开了一个会：创新发展大会。

当天，常州还举行新闻发布会，发布一号创新政策——《关于创新驱动高质量发展的实施意见》，以及《关于促进创新发展的若干政策》，全面提升以科技创新为核心的全社会创新能力，目标：加快建设国际化智造名城。

近年来，坊间甚至将“苏南三雄”苏锡常调侃为“苏锡无常”，因此，常州如何重振“明星城市”雄风，是近些年历任主政者“接力”思考的主要课题。这次的新春开年第一会，以“创新”为关键词，再次鲜明传达了一个信号：常州的未来之路，仍将是一条创新之路。

回顾近些年，创新在常州的确书写出了亮眼的篇章：2006年，常州提出了创建国家创新型城市的战略目标，开启了从“科技长征”到“智造”赋能的创新之路；2010年，常州被批准为国家创新型试点城市；2014年，苏南国家自主创新示范区获批建设；2020年12月27日，在北京举行的第六届中国工业大奖表彰大会上，常州的两家企业分别获得中国工业大奖和提名奖。在这个中国工业最高级别的榜单上，常州迄今共有6家企业获得7个大奖和提名奖，成为全国设区市中获奖总数最多的城市。

那么，未来，创新将怎样为常州继续赋能呢？



1

要远眺常州的未来,不妨先回顾一下常州的过去。

计划经济时代,常州的轻工业非常强大,围绕优势产业形成了农机、纺织、无线电等8条龙头产业集群,在全国都叫得响,灯芯绒、自行车、照相机、收音机等稀缺性产品常州全都有,是全国“中小城市”学习的样板。仅占江苏省土地面积4%左右的常州,在当时一度创造了全省一半的生产总值和税收收入,是不折不扣的明星城市。

但进入上世纪90年代,常州开始渐渐被苏州、无锡甩在了后面。苏州凭借紧邻上海的地缘优势和其开放的政策环境,外向型经济得到了迅猛发展,相比而言,虽然常州也大力引进外资,建立了常州高新科技园区,但其对外资的吸引力明显弱于苏锡。

这一轮城市竞速,常州的脚步慢了。举个例子,“十五”期间,常州累计利用外资33亿美元,是苏州的1/8、无锡的1/3。固步自封,也体现在其他一些方面,比如在集体经济体制改革上,常州举步维艰,甚至到了1998年还有很多企业没有改制成功。而同时期的苏州无锡,乡镇企业早已完成新一轮的改制,冲进了更广阔的天地。又比如,上个世纪80年代初期常州只是一个城区,武进还属于镇江,发展上与常州一度到了水火不容的地步。到了新世纪,一个“铁本事件”又再次重挫常州。

我不禁在想,如果没有这个事件,常州今天的经济格局会是一个什么样子?当然,历史无法假设,更无法重演。彼时的常州,我感觉它曾经迷茫,曾经失落,重重叠叠的东西压着它,令它艰于呼吸,要想翻身,它就需要一次至为关键的破局。

这把破局的钥匙,就是“创新”。2007年,时任常州市委书记范燕青遍寻智囊,共商发展大计。同年8月,常州确立自主创新为发展第一方略。彼时的范燕青,还背着“铁本事件”的处分,但他依然直面“苏锡常,苏锡无常”的议论,为常州寻找到了在今天看来依然是最优选择的发展路径。甚至,范燕青还提出:在这一轮要摒弃“唯GDP

论”发展观,这在当时可以算是一个相当大胆的提法了。常州人,会像记住陈鸿昌、杨晓堂……一样,记住这位平易近人的范书记的。

今天看来,不“唯GDP”搞创新,需要的不仅是一种勇气,更是一种抱朴守拙的智慧,这种智慧,只能用一种东西来证明:时间。

2

有人说,常州有点像德国。因为就像德国一样,工业是常州的立市之本。早在上世纪80年代,常州就已建立起较为完善的工业体系,涌现出一批享誉全国的工业品牌。同时,常州的高等职业教育也一直走在全省乃至全国前列,每年培养高技能人才3万余人,其中60%以上留在本地,成为常州工业的重要血脉。

就像苏南其他兄弟一样,常州没有特别牛的大学,但是依托独特的职业教育资源,常州科教城这样的“异军”开始崛起了。2002年,常州市全市5所高职院校和1所本科院校集聚一起,建成全国首个以高职教育为特色的“大学城”,探索出产教融合、“校所企”协同育人的新路径。而自2005年开始,常州就以科教城为创新之核,先后引进南京大学、浙江大学等国内众多高校和中科院。如今,在这片5平方公里的土地上,平均每天诞生一家高科技公司、新增四件授权专利。一个经科教联动、产学研结合、校所企共赢的“常州模式”,终于走通了。说实话,这并不容易。常州人形容这是一次“科技长征”,而这次“长征”的结果,就是让“常州无名校、名校汇常州”成为了真正的现实。

高校的赋能,让常州的企业获得了无穷的动力。举个例子,常州翊迈新材料科技有限公司开发的氢燃料电池双极板,是氢燃料电池的核心零部件之一,已经进入第四代产品的量产阶段,预计2021年产值接近5000万元。2014年公司成立以来,在大连理工大学江苏研究院创新资源的加持下,在“双极板”领域走到行业前端。这个大连理工,2008年和常州合作,2020年,大连理工大学江苏研



究院服务企业产值已经超两千万元，服务了近200家中小企业，孵化了7家高新技术企业！

联动创新的“葡萄串效应”，让常州创新的密度、力度和浓度越来越高：中科院体系的中科院物理研究所所长三角中心等9个研究机构相继扎根常州，引领常州在动力锂电池、工业大数据等产业实现突飞猛进；常州南京大学高新技术研究院等12家校地共建研发机构，积极推动成果转化；去年，常州建成国际创新园1家、国际科技合作基地4家、省级外资研发机构86家、海外研发机构68家，吸引外国高端和专业人才累计近1400人；2020年，常州高新技术企业预计超2400家，是2015年的2.13倍。

常州的一些特色产业也开始趁势崛起：到2020年底，常州已拥有动力锂电池电芯及配套生产企业40多家，形成溧阳、金坛两大核心，产值270亿元，在国内市场的销量居全省第一；已建和在产能超过90G瓦时，居全省第一、全国前三；特别值得一提的是，常州拥有200多个国内外“隐形冠军”，100多个产品达到世界领先水平。

这些“小巨人”，就是常州经济发展最大的后劲之一。

3

常州如何拿到了这么多资源？

关键还是常州人的主动出击，是那种挫折之后的不甘，是默默坚守中的奋起——十多年来，常州“科技长征”的足迹，遍布全国20多个城市数十家高校院所。连续十五届“518科技经贸展洽会”，共吸引国内外知名高校院所专家8300多人，参会的创新型企业近2万家，展示最新科

技成果近5万项，直接促成了1700多个创新合作项目落户常州。

要脱胎换骨，就要倾尽全力。在坚持高质量发展的道路上，真的没有任何捷径可走。说句实话，苏南的土地资源、环境容量到今天差不多都已经快到天花板了，没有人可以再靠简单的山寨、规模化突出重围，只能在更加智能、更加绿色、更加高端的方向寻求突破。而这一切，都指向了那个关键词：创新。

话题再回到这场创新发展大会。可以说，这次常州出台的创新政策干货满满：对青年人才实施“生活居住双资助”，既有生活补贴，又有租房补贴，还有最高25万的购房补贴；要拿出10万套人才公寓吸引年轻人到常州，而且在人才公寓中规划“青年驿站”，为青年大学生提供最长三个月的免费住宿；对重大科技创新平台，最高支持1个亿；支持创新企业做大做强，高企培育激励再加码，支持企业加大研发投入；5年内，将2000亿元投入常州创新领域……

我的理解是：政策，最大的作用不是给钱，而是要点燃人心中的那团创新之火。对于常州创新来说，未来要关注的就是引进更多新的变量，从而创造更多新的组合，提供更多新的可能。这种“变量”，可以是人，可以是项目，也可以是新型的研发机构，甚至可以是新的传播方式和传播内容。只有让更多的“变量”进入常州，才能击破一个一个地方的阻滞点，让新知识、新领域、新视野成为常州的“新风尚”，因为创新，它从来就不可能是一潭死水，它必须是波浪奔流。

常州未来的空间，从某种程度上说，也折射出整个苏南的未来空间。而常州的努力，也必将为全苏南爬坡过坎、再上巅峰烙上独特的历史印记。来源：奔流财经社

苏浙沪为什么要 不惜代价留人就地过年？

文/许健强(大数据透析站)

牛年春节前夕,苏浙沪各地频频发文,鼓励外地员工就地过年。各地政策大同小异,基本可以概括为一句话——你留下过年,我给你发钱。但你有没有想过,让人留下来不仅仅是一句口号,其一系列举措背后的财政负担是极其巨大的。

我们以全国都在夸的义乌为例。1月17日,义乌发布疫情防控指挥部发布公告,鼓励就地过年,其中最引人注目的是其中的第9条:留义过年人员可以通过支付宝申领500元电子消费券,过年期间可在全市线下消费场所使用。

根据义乌公安数据,义乌有143万外来建设者,如果全留义乌过年,光这一项财政支出就高达7亿元。这还不算上给企业的补贴、向运营商购买的流量以及各类减免租金和费用等。乐观估计,全部兑现财政总支出高达10亿元。

那义乌真的像网传的那样富得流油吗,也不尽然。2020年,义乌全年一般公共预算收入也就106亿元,在苏浙地带,只能勉强达到平均水平。1000亿GDP,100亿一般公共预算收入,是浙江地带县级市高质量发展的标配。换句话说,义乌为了留你就地过年,一次性花费就高达全年财政收入的近10%,真可谓不惜代价。

而苏浙沪其他地区,情况也基本和义乌差不多。那么问题来了,现阶段,疫情防控固然重于一切。但这么不惜代价留人,难道就没有什么其他原因吗?还真有。



一、稳住生产

苏浙沪现在最要紧的,是生产线不能停下。

好莱坞最狂野的导演,也拍不出2020年大反转。全世界的人,在年初都没想到,2020年会以这样一种全球疯买中国货的方式收官。

年份	进出口总额		出口		进口		顺差	
	数值	增幅	数值	增幅	数值	增幅	数值	增幅
2010	29739	34.7%	15777	31.3%	13962	38.8%	1815	-7.3%
2011	36419	22.5%	18984	20.3%	17435	24.9%	1549	-14.7%
2012	38671	6.2%	20487	7.9%	18184	4.3%	2303	48.7%
2013	41589	7.5%	22090	7.8%	19499	7.2%	2591	12.5%
2014	43015	3.4%	23423	6.0%	19592	0.5%	3831	47.9%
2015	39531	-8.1%	22735	-2.9%	16796	-14.3%	5939	55.0%
2016	36849	-6.8%	20974	-7.7%	15875	-5.5%	5099	-14.1%
2017	41045	11.4%	22635	7.9%	18410	16.0%	4225	-17.1%
2018	46230	12.6%	24874	9.9%	21356	16.0%	3518	-16.7%
2019	45753	-1.0%	24984	0.4%	20769	-2.7%	4215	19.8%
2020	46463	1.6%	25907	3.7%	20556	-1.0%	5351	27.0%

2020年,中国顺差规模达到5351亿,这是史上第二高的数据,仅次于2015年;顺差增幅则达到27%。2020年11月单月,中国出口增速21.1%,贸易顺差754亿美元,更是创下自1981年来的最高水平。原因也很简单,2020年疫情一来,西方社会拼命刺激需求,而中国偏向于刺激供给。庞大的供给和需求对上口径了,自然就如同干柴遇到烈火。

外贸的强势反弹,也是2020年中国GDP增幅能有2.3%的正增长的最重要原因。而苏浙沪地区,向来是全国的制造业基地和出口高地,在这一波持续不断的全球买中国的浪潮中,更是挑起了绝对的大梁。

为了满足天量出口需求,苏浙沪的工厂也在一刻不停的满负荷运转。2020年11月当月,上海规模以上工业产值增长7.8%,江苏、浙江规模以上工业增加值分别增长12.7%、11.9%,均创月度新高。整个2020年,苏浙沪三地实现进出口总额11.3万亿元,占全国比重达35.2%,出口比重更是高达37%。

地区	进出口总额	出口
上海	34828.5	13725.4
江苏	44500	27444.3
浙江	33808	25180
全国	321557	179326
占比	35.2%	37%

2020年苏浙沪进出口情况(亿元)

不难看出,外部需求越是猛烈,苏浙沪不可替代的支柱作用就越发明显。现在的问题是,外部需求仍在持续,甚至有扩大的趋势,企业订单接到手软,很多都排到了今年6月份。不怕没活接,就怕没人干。更何况,春节后是传统的“用工荒”时段,如果不能在节前储备好人员队伍,节后很难保证有稳定的队伍来稳定生产。

去年为了复工复产包车包机拼命抢人的场景还历历在目。所以,我们看到现在有些地方出台的政策,基本都叫“稳岗促产”“稳岗惠企”,可以算是留人就地过年的升级版。

不单单是政府,出于同样的目的,很多企业也自发地拿出真金白银留住工人。比如,江苏昆山丘钛微电子,去年12月中旬开始丘钛出货量持续增加,生产线每天都满负荷运行,目前企业订单已经排到5月份。企业除了给予每天奖励100元到200元不等外,还有春节全勤奖励800元,目前有超过6100名员工选择留守。再比如,江苏昆山好孩子集团,订单量已排到今年5月,企业给予每人1000元的春节留守奖励、发放价值350元的春节大礼包,此外还有350元的全勤奖、按时返岗奖。

这样的案例,在江苏昆山遍地都是。无论是政府还是企业,归根到底,还是要把人留住,留住了人,就留住了生产力,就有了开足马力的底气。就地过年大幅降低了春节假期前后的用工损耗,对苏浙沪来说,今年的春节可以说是一个“生产的春节”。苏浙沪地区稳住了生产,今年全国的一季度开门红就没有问题,“十四五”开局之年高开稳走也稳住了半壁江山。看着一个个满负荷运转的工厂,我们无法想象,如果中国也像海外一样沦陷,今天的世界会是什么样。

二、刺激消费

2020年消费对经济增长的贡献率达到54.3%，消费已经连续六年都是驱动中国经济增长的主要引擎。但疫情对消费的冲击远远大于其他经济领域，即便有线上消费苦苦支撑，也终究没法力挽狂澜。强大如苏浙沪，即便是有着全国最高的收入群体，即便是政府举办了一系列刺激活动，比如，上海的“五五购物节”、苏州的“姑苏八点半”“双十二购物节”、杭州首创电子消费券等等。

排名	地区	居民人均收入/元
1	上海	72232
2	北京	69434
3	浙江	52397
4	天津	43854
5	江苏	43390

2020年人均收入排名

消费虽有起色，但前期下降太猛，后期报复性消费也没如期出现，无一例外，2020年社零除上海勉强浮出水面外，苏浙还都是负增长，更别说全国了。春节是辞旧迎新的节日，中国人非常重视，再叠加7天长假因素，春节期间人们的消费意愿非常强烈。

为了最大化地还原客观情况，我们用2019年春节的数据来说明，2019年除夕至正月初六，全国零售和餐饮企业实现销售额约10050亿元，比上一年春节黄金周增长8.5%。苏浙沪有常住人口超1.6亿人，外来流动人口更是难以估量。这么一个庞大的群体留在原地过年，无疑是巨大的消费潜力市场，这将是今年春节经济促进区域性消费市场繁荣的一波重要红利。本身，多数地方春节期间也要撒钱办活动出政策刺激消费，比如，上海、苏州等地都出了预告，上海本来要搞跨年迎新购物季、苏州原本也要弄跨年购物节。现在好了，刺激消费政策叠加留人过年政策叠加，产生的效应将远大于1+1=2的效果。留人过年，除了是疫情防控的需要，也是留人生产、留人消费的迫切需求，

一举三得。可以预计，今年2月份，苏浙沪地区的社零增幅将大幅高于全国水平。

三、抢人大战

不得不说，苏浙沪地区的经济领导力和社会治理水平，在全国绝对是金字塔塔尖的部分。人口和人才是区域经济兴衰的基础。

2017年初以来，全国无论是一二三四线城市都纷纷加入“抢人大战”，据不完全统计参与城市多达60余城。但是，很多城市在“抢人大战”中使尽浑身解数，花费大量成本“抢到人”却留不住人。因为他们没能意识到，抢人才不是一锤子买卖，引进人才与留住人才并不能画等号，人们喜欢一座城市，往往源于一种被尊重、被认可的归属感。

可以看到，苏浙沪的抢人政策也好，留人政策也罢，绝不是简单的撒钱，苏州的留人十策、增加积分、景点免费等，杭州的“十送”关爱行动等，都体现了城市的温度。新华每日电讯曾发言指出，义乌就地过年“暖政”，是教科书级“抢人策”。苏浙沪这一波留人举措，给各个抢人城市扎扎实实“上了一课”，相较于抢人时政策优惠的一时之举，人们更关注的，恰恰是一些日常被关爱的细节。

提升服务效能、降低生活成本、较少办事手续，让更多的年轻人、小老板、企业主、打工者，可以安心生产生活，能赚到钱、感到安全、感到被尊重，才是最被关心的。

心安处，才是故乡。我也始终坚持，一个城市最核心的竞争力，不是大企业、不是互联网，甚至不是高端人才，而是数以百万计的、最为普通的人。与其春节后为“抢人”抓耳挠腮，倒不如先把眼前的就地过年政策制定得更暖，这是苏浙沪的智慧所在。

在人类历史中的很多时刻，我们都迫不及待地想直奔胜利的终点，然而真正的无价之宝，却常常藏在通往终点的路上。很多城市往往只盯着终点，而苏浙沪却一直在路上。

风起长三角，潮涌苏浙沪。改革开放以来，苏浙沪始终是国内城市群综合实力的最头部、最坚挺的力量。每每遇到危机，她总能先发制人，总能出奇制胜，这是中国的幸事，也是我们每个人的幸事。

注：本文数据均来自国家和各地统计局

江苏多地出口企业“一箱难求”

文/梅剑飞 邵若轻

2月7日,据长江引航中心统计,开年首月,引航船舶实现“开门红”,进出长江国际航线船舶达3123艘次、载货量达3244万吨,分别较去年同期增长6.3%、14.97%,江苏沿江港口国际贸易呈现良好发展势头。

记者到江苏省数个交通运输窗口调查发现,运输市场繁荣活跃,出口企业甚至“一箱难求”。



港口运输繁忙,贸易发展蒸蒸日上

2月5日,连云港港口码头,吊车为几艘远洋运输轮装卸集装箱,一艘满载出口汽车的滚装船等待离港,一派繁忙景象。连云港港口集团工作人员杨开林介绍,据统计,1月份,连云港港口完成货物吞吐量2206.49万吨,同比增长3.87%,集装箱完成40.29万标箱,同比增长1.54%。

2020年,连云港港完成货物吞吐量2.52亿吨,同比增长3.46%。去年连云港港新开8条集装箱航线,其中2条近洋航线,1条外贸内支线。全力打造的滚装出口、高费率杂货出口、海河联运等特色品牌发展迅速,成功开拓了小汽车新品牌出口市场,新开辟“连云港-海参崴”班轮航线,滚装业务版图进一步拓展。

去年下半年至今,江港也越来越繁忙。从南京港到太仓港,集装箱码头,桥吊、集装箱卡车每天作业不停。1月29日,南京港迎来船长235米、载重吨7.5万的大型海轮“国裕702”号,这是史上首艘船长突破230米、7万吨级的运输船舶驶入南京。2020年,进出南京港的5万载重吨散货船约1100艘。

“今年1月,江苏省港口集团货物吞吐量、集装箱吞吐量实现逆势‘双增长’,预计完成货物吞吐量4015万吨,同比增长13.75%;集装箱吞吐量62.7万标箱,同比增长22.9%。”江苏省港口集团相关负责人介绍,其中,南京港完成货物吞吐量、集装箱量同口径同比分别增长20.59%、5.28%;扬州港货物到货量和吞吐量同比增长均超50%,刷新历史纪录;江苏远洋集装箱运输量同比增长31.6%。

“当前,江苏沿江港口国际贸易呈现良好发展势头!”长江引航中心副主任吴福康表示,1月份,引航船舶势头旺,进出长江国际航线船舶达3123艘次、载货量达3244万吨,分别较去年同期增长6.3%、14.97%。进出长江的船舶大型化趋势依然明显,从引航船舶种类看,1月份集装箱船、成品油船、铁矿石船分别较去年同期增长8.31%、27.45%、17.17%。

去年起,我国外贸出口呈现增长态势,从区域上看,去年底以来,长三角地区外贸业务增势强劲。中国外运苏州物流中心有限公司副总经理曾甲仔表示,这其中,包括因海外受疫情影响而转移至中国的订单增加了。持续数月旺盛的出口,也导致越来越多的集装箱在运输过程中周转速度变缓,甚至很多箱子滞留疫情中高风险区一时回不来。集装箱供需目前出现失衡,不少企业“一箱难求”。

中欧班列增长,保持快速发展态势

2月6日,位于京杭运河畔的江苏(苏州)国际铁路物流中心,货场上堆满集装箱,吊装的机械有条不紊升降搬运,又一批货物即将从苏州直接发到欧洲、俄罗斯等地。现场工作人员说,今年春节期间,从苏州进出的中欧班列不停班。

“从去年下半年开始,苏州中欧班列不仅将苏州的电子产品、工业用零件、纺织品等运出国,还拉回了俄罗斯糖果等食品,助力推动苏州市场‘卖全球,买全球’的双向运输通道良性发展。”苏州新城投资发展有限公司副总经理金晓飞介绍。

苏州市运输管理处货运与物流管理科工作人员郑竞恒感叹,出口需求太旺,现在,集装箱成为“喜人的烦恼”。

中欧(亚)班列是构建国内国际双循环相互促进发展新格局的重要载体。在全球疫情背景下,去年初以来,江苏中欧(亚)班列营运能力一直保持快速增长态势。

“2020年江苏省中欧(亚)班列共开行1395列,同比增长24.67%,开行数量创历史新高。货值达到123.4亿元,同比增长54.4%。其中去程988列,同比增长21%;回程407列,同比增长34.4%。今年1月以来,相关数据仍处于增长状态。”江苏省交通运输厅相关负责人介绍,随着国际市场不断扩大,中欧(亚)班列线路和通道拓展取得重要突破,目前共开通25条线路,其中欧洲12条、中亚10条、西亚1条、东南亚2条,线路覆盖欧洲17国20多个城市、中亚5国近50个城市、东南亚3个城市。

得益于此,运贸融合发展亮点频现——截至2020年底,徐州进口班列208列中木材进口占比超过90%,促进了本地木材产业集聚发展,并通过班列平台吸引15家公司落地注册、新增进出口贸易额1.3亿元。苏州班列公司推动业务创新,成功开行了跨境电商班列和两个苏州自贸区专列,并与俄罗斯KDV集团达成进口协议,全年已进口1.98万吨、4000万美元糖果。同时,防疫物资运输快速增长,累计向欧洲、中亚发送医用口罩、防护服等防疫物资总重达到3331吨、货值超过9500万美元。

集装箱供不应求,运费跟着上涨了。中哈物流公司副总经理左学梅表示,中哈物流班列始终保持高质量发展态势。

2021年,江苏省班列开行数量预计同比增长20%以上,全年开行力争超过1650列。江苏省交通运输厅运管



局局长宋国森介绍,下一步将支持苏州、南京依托外向型经济优势,增强高附加值产品出口和高端商品进口功能,重点拓展欧洲线路。紧密跟踪疫情对全球经济发展的影响,结合欧洲、中亚和东南亚贸易需求,加强与外贸企业沟通合作,鼓励依托中欧班列线路开展跨境贸易。积极拓展“班列+”业务,推进班列+跨境电商、物流平台、自贸试验区、产业园、国际邮件等业务模式,扩大贸易和消费需求,深化与“一带一路”沿线国家产能合作,实现以物流推动贸易、以贸易推动产业拓展的新格局。

物流转向新通道,运输成本降不少

数家外贸出口企业表示,近几个月集装箱缺乏问题一直存在。为“出货”,企业通常能早则早预订箱子,还得增加物流预算,特殊产品干脆通过空运解决。

面对繁荣活跃的运输市场,据了解,一些集装箱制造企业收获的订单迎来“春天”,开足马力加速生产。另一方面,江苏省交通运输厅表示,正加快推进运输结构调整优化,构建高质量物流网络,进一步降低企业物流成本,全面服务货物流通。

2月6日,一艘满载出口集装箱的内河驳船从苏州园区港出发开往上海外高桥港区,船上货物将从上海搭乘国际班轮运往墨尔本。

“通过内河水运与海运连接,2020年苏州园区港水路装卸业务达到11万标箱,较2019年增长了79%。”曾甲伢说,按照以往规定,这批货物出口走海运,必须先到上海港、太仓港等海运一线港口提取空集装箱,回来装好货物后再通过货车运至一线港口装船出海。如今,从园区直接走水路发货,直接进入国际航线,帮助企业解决提箱等一系列困难,提升了通关贸易便利化水平。

作为江苏省内规模最大的内河港码头之一,苏州园区港逐步发展成为苏州地区外贸集装箱直通长三角一线港口的重要水路通道。曾甲伢介绍,目前苏州园区港稳步运行至上海港集装箱内贸“水水中转”支线、至外高桥集装箱外贸“陆改水”航线、至太仓港集装箱外贸“陆改水”航线。

2月7日,伴随着清脆的鸣笛声,一列满载进口铁矿石的集装箱班列从连云港驶入淮安新港,准备运往淮钢。

铁矿石集装箱班列是淮安新港铁路运输结构调整、服务地方企业的拳头产品,目前,按每天一列运行。“相比较公路运输,铁路运输每年至少为淮钢节约超过200万元成本。”谈起给企业带来的物流实惠,淮安新港铁路有限公司副总经理陈蓉介绍,“我们和金湖一家蹦床企业合作后,原来他们通过公路运货到上海,一个集装箱运输成本大概在6000元,现在通过铁路运输一个集装箱成本能节约2000元左右。”

“同样,韩泰轮胎从淮安新港进行外贸出口运输,每个集装箱走公路运输至上海洋山港,费用约6000元,而从我们港口走水运只需要2500元,节省近60%。”淮安市港口物流集团集装箱分公司总经理李威说,淮安及周边企业的外贸集装箱通过淮安港报关报检后,经上海港可中转至世界各地,利用内河集装箱运输,淮安每年为地方企业节约物流成本上亿元。

当前,江苏水运集装箱业务凭借不断优化、织密的航线网络和日益凸显的整合红利,愈加受到企业青睐。铁水多式联运正改变着区域进出口企业的发展思路。

截至目前,江苏省共有11个内河港口、19个作业区开展内河集装箱装卸业务,苏中、苏北和苏锡常地区全部开展了内河集装箱运输业务。有20家航运企业投入100艘船舶、6463标箱运力从事内河集装箱运输,已开辟至上海、连云港、太仓、南京等沿江沿海港口的67条内河集装箱航线。江苏省沿江沿海4个港区和内河4个港口疏港铁路已建成并投用,实现多式联运无缝衔接。

“让企业物流成本进一步降低,推进货运铁路扩能、水路运输升级、多式联运提速,促进大宗货物、集装箱等货种逐步‘公转铁’‘公转水’。”江苏省交通运输厅厅长陆永泉表示,到2025年,江苏铁路和水路运输的比较优势将进一步发挥,铁路货运里程达到1800公里,江苏省干线航道达标里程达到2600公里,铁路通达江苏省所有重点港区。与2020年相比,铁路货物发送量增长500万吨以上,江苏省集装箱公铁联运、铁水联运量增长30%以上;内河集装箱运输量达到100万标箱;江苏省中欧(亚)班列开行数量稳定在1000列以上。



集装箱货柜缺乏 中欧贸易受到严重影响

中国是公认的世界第一大制造国,即使受到疫情的影响,也已重振生产,成为2020年全球唯一实现GDP正增长的重要经济体。欧洲对“中国制造”商品的需求在疫情期间也发生了一些变化。“封锁令”使家具、健身器材、电子产品以及居家办公所需的科技产品的订单大增,2020年11月份中国的出口额比去年同期增长了21%。

全球大约有60%的货物通过集装箱运输,中国商品的需求巨大且不断上升增加了中欧贸易海运的压力,除此之外,欧洲国家的防疫政策也让货运集装箱持续短缺,从而导致运输费用大幅上涨的问题日益严重,大大影响了中欧往来贸易的发展。

中国制造商品需求激增

疫情期间依然活跃的贸易令2021年中国上海港的集装箱吞吐量屡创新高。据悉,去年10月,上海港集装箱的吞吐量首次实现单月突破400万标准箱,以420万标准箱再次刷新月度历史纪录。以德国著名咖啡机制造商梅里塔(Melitta)为例,其在中国深圳的工厂正在满负荷工作,大约350名工人在几层楼的工厂内组装咖啡机,这些咖啡机主要运往欧洲。目前在欧洲国家,大部分员工因为颁布的封锁令需要在家办公,相应地,他们在家中喝咖啡的次数也更多,咖啡机的需求量也因此明显地增加了,梅里塔等制造商也从中受益。

货运价格急速上涨

疫情也给欧洲公司带来了新的问题。2020年3月,是中国新冠肺炎疫情最严重的时期,全球货运价格仍处于历史最低水平,但从上海运到欧洲的集装箱的成本平均增加了5.5倍。如今中国经济首先快速恢复,货运价格更是极速上涨,一方面受益于市场需求的强劲,对中国制造的消费电子、厨房电器、家具和机械的需求大幅上升,集装箱船舶的运费也水涨船高,各大船舶公司的集装箱运价猛涨,最热门的欧洲航线涨幅尤其明显;另一方面,由于欧洲的防疫措施,港口工人正常班制受到限制,各大航运公司也减少了很多航线,因此大部分由中国运往欧洲的集装箱收回速度大大降低,甚至无法收回,这是导致国内集装箱运输市场价格暴涨的根本原因。

德国咖啡机制造商梅里塔(Melitta)公司的深圳工厂经理吉多·毛恩(Guido Maune)说:“现在将中国制造的机器运到欧洲比以往任何时候都要贵。一年前,购买一个集装箱约1000美元,而现在,在高峰时段运输的集装箱价格高达1万美元,二手集装箱的价格也都急剧上涨,二手集装箱的价格为10000元人民币(约合1300欧元),这几乎相当于之前一个全新集装箱的价格。运输成本的极速上涨,对工厂的成本产生了巨大的影响。”在中国生产且面向世界市场运输销售商品的公司,额外的运费成本通常由企业承担,一般都不会把运输成本的差额转嫁给客户,咖啡机制造商梅里塔(Melitta)也不例外。高额的中德贸易运输成本,厂家利润直线下滑,无疑又增加了德国公司在疫情之下的运营负担。

中国佛山市机械工程公司(ARC Pacific)的乌尔夫·莱因哈特(Ulf Reinhardt)表示:“在中国工作了17年,从

未见过运输成本如此急剧快速的上涨。”虽然大部分公司的订单仍然可以继续出口,但是高昂的成本导致了交货的延误,甚至直接影响到了客户项目完成的进度,对中欧往来贸易产生了严重的影响。

集装箱长期短缺

集装箱的长期短缺,直接影响了中欧往来贸易。一方面中国的欧洲订单量持续暴增,加大了海运压力;另一方面疫情导致的中欧海运中断、延期,严重地打乱了集装箱空箱在国际贸易中流转的正常节奏。在严格防疫的背景下,欧洲政府也采取了相对严格的防疫政策,因此港口工人、卡车司机纷纷减少工作,集装箱拖车也存在不足,港口的工作效率大幅下降,从港口到内陆工厂的运输速度也有所减缓,导致大量集装箱集中在欧洲的各大港口,造成整个产业物流链的拥堵。即使从欧洲返回中国的冷链集装箱中也被频繁检测出新冠病毒,在一定程度上加剧了集装箱的拥堵状况。在双重因素的影响下,大量的集装箱堆积,致使中国港口的“空箱危机”愈演愈烈。

这场疫情扰乱了全球贸易往来的供应链,可能还需要一段时间才能使全球原材料、零部件和终端产品的往来贸易回到疫情之前的正轨上。目前解决方案之一:制造新的集装箱。为了扩大运输能力,总部位于汉堡的德国一家从事运输及物流业务的货柜航运公司赫伯罗特(Hapag-Lloyd AG)用约10亿美元的价格订购了6艘新的集装箱船。每艘集装箱船都有超过23500个标准集装箱(TEU)的容量,这些船舶计划于2023年4月开始交付。货运集装箱制造工厂正在全速工作,减少因缺少集装箱、运输成本不断高升,而导致的中欧往来贸易的压力。

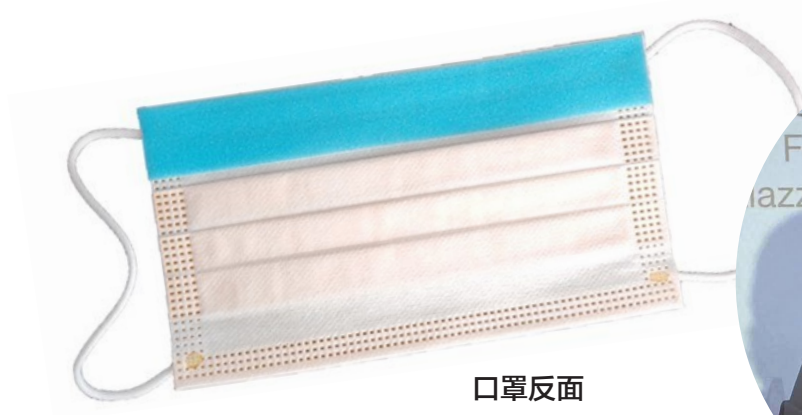
2021年内可否恢复正常贸易运输

丹麦货运代理咨询公司海智咨询(Sea Intelligence Consulting)的创始人拉尔斯·詹森(Lars Jensen)表示:“全球物流紧张的局面有可能在今年内得到改善。当疫情得到很好的控制后,欧洲民众的日常生活恢复正常,他们对于消费电子、厨房电器、家具和机械的需求也会降低,这样一来,人们就会减少对中国制造产品和服务的依赖,在食品、文化、旅游和其他服务上花费更多,到那时候,整个产业物流链得以恢复,中欧贸易也将会恢复正常。

来源:DCBC德中商务服务中心



口罩正面



口罩反面



江苏汇鸿防雾口罩 获欧盟 CE 认证

文/李睿哲

2月18日,一则微信朋友圈的好友动态引来众多围观。相关内容指出,瑞士(联邦)总统在近期一次官方新闻发布会上,佩戴着江苏省属国企汇鸿集团旗下汇鸿中鼎研制的口罩。这位网友兴奋地感慨:“俺也正戴着呢,哈哈!这口罩的好处是上边有一片海绵,可以避免雾气溢出,模糊眼镜。”

究竟是怎样一块口罩，既获取了国内网民的“芳心”，还赢得了外国政要的认可？在口罩产能总体过剩、去库存方面仍有压力、红利期持续消退的当下，这款口罩又能否闯出一片新天地？作为产品供应方的汇鸿中鼎服装部经理方朔，接受记者采访，解码获取成功背后的逻辑。

这不只是一款在背面鼻梁贴合处加装了亲肤海绵条，并采用铝制鼻夹的口罩，“在全球范围内，这应该也是经欧盟 CE 认证的首款防雾口罩。”方朔开门见山，打入瑞士主流市场的关键，一方面在于手握官方认证资质，另一方面也离不开以设计变革。

当传统口罩生产商们尚未意识到化解戴口罩时眼镜起雾问题的重要性，反而被如何消化库存拖累时，汇鸿中鼎却展开了超前布局。

明知市场已饱和，这么做值得吗？“我觉得有必要看到功能性口罩的潜力。”方朔，在汇鸿集团，提倡业务员同时也是产品设计师的理念早已深入人心。但除此以外，变革也源于形势所逼。

自2020年春季汇鸿中鼎生产的普通医用外科口罩远销瑞士，到当年10月，方朔亲眼见到产品同质化带来了怎样的弊端。

“最明显的反应是产能恢复后批发价跳水。”方朔印象中，半年左右的时间里，按美元计，瑞士一块普通医用外科口罩的批发价竟从32美分跌至7美分。“国内出口产能的激增、当地本土产能的恢复，外加出口所需计入的空运成本，以及防疫形势逐渐稳定，利润空间越来越小。”方朔坦言。

变革是不得不直面的选择。也正是这时，汇鸿中鼎的海外合作伙伴“瑞士实验室”提出了防雾口罩的概念。“我们一致认为，即便疫情结束后，医用外科口罩的市场也依旧存在，既然如此，为何不将眼光放得更长远些？”事实上，不只冬季佩戴普通医用外科口罩会发生眼镜起雾的情况，外科医生长时间手术也易出现。“这样一来，抓住更为长远的需求，解决每个人心中的痛点，就能赢得市场。”方朔表示。

成功密码背后，需求是一方面，另一方面则是品质，而决定品质的关键在于细节。其实，增加海绵条并非最初方案，同样，选定铝制鼻夹也经历了无数尝试。“铁丝鼻夹必须包裹在塑料管内，否则有生锈风险，而铝制鼻夹不但避免了这一问题，还满足了散热需要。”方朔补充道，金属中铝的散热性能较好。一个很难令人留意的金属导热原理，竟成了促使防雾口罩拿下产品专利的贡献因子。“加上口罩正面橙黄的选色、‘瑞士实验室’Logo钢印加盖，以及98%的细菌防护效率，最终防雾口罩在瑞士成功申请到产品外观专利。”

而成本方面，铝条、海绵都不是价格高昂的材料。“考虑到两项改动对成本增加作用有限，最终敲定了方案。”方朔回忆道。

既有产品专利又有资质认证，同时还解决了眼镜起雾问题的新型口罩，一经问世便强烈区别于市场中已然疲软的普通医用外科口罩，也一举勾起了两位海外重要买家的购买意愿——瑞士医院集团和瑞士药店集团，前者主要针对医务工作者，后者则面向社会大众。

“从去年10月份推出防雾口罩以后，来自瑞士的第一单需求就达到75万只，紧接着第二单200万只，再接下来，663万只和1136万只。”方朔告诉记者，同瑞士医院集团和瑞士药店集团的供货合同一直签到2023年，三年期间共需提供2亿1840万只防雾口罩，涉及合同金额2600万美元。高额订单面前，增加海外合作伙伴授信额度与深入调研合作资质成为不可或缺的环节。为此，汇鸿集团在努力向现代供应链运营企业转型过程中，也坚定不移地指出，要以研发创新和技术创新实现转型目标。同时，汇鸿中鼎高度重视国际贸易中的风控工作，汇鸿集团副总裁、汇鸿中鼎公司董事长丁海亲自把关，予以大力支持。产品在瑞士的走俏，最终也令汇鸿中鼎“亮相”瑞士联邦总统新闻发布会。

不只是瑞士，汇鸿中鼎的合作伙伴“瑞士实验室”还与英国和德国展开洽谈。在德国，超过26000家药店已成为市场拓展的对象。而面向国内，待口罩设计得到官方认可后，前景同样不可估量。

“舒适、便捷、价格不贵，还有更高的品质保障，零售、批发均可，试问谁不爱呢？”方朔对未来较为乐观。但是，模仿也必然如影随形。如何彻底解决模仿之下，产品市场占有率的“后顾之忧”？

品质是第一，追求高端是品牌长期生存的关键。这一理念下，做服装设计“起家”的方朔开始构思，未来，更值得期待的“功能口罩”还应具有哪些特性。

“就像可穿戴设备一样——清凉口罩，在面料起到降温作用的同时也不失去医用防护功能是一个方向；保暖口罩，下一个冬天，还可以在防雾口罩基础上研发推出可蓄热保暖口罩；透明口罩，迎合不喜欢戴口罩的群体和需要读唇语的群体需求……”方朔对医用外科口罩的设计研发显然有着长远、周密的考虑。

在主打“功能性口罩”之余，汇鸿中鼎还将目光瞄向包括吻合器等产品在内的医疗器械领域，“从而也可规避口罩单一产品潜在的市场风险”，方朔说。

华设设计牵手“南京爱跑步” 共创加速度

文/周宏标

2月28日,总部位于南京的交通发展和城市建设服务龙头企业——华设设计集团,与知名的“南京爱跑步”跑团牵手,双方签订冠名赞助合作协议,开启未来三年合作之旅。同时,该合作也在如今众多企业自身组建的员工跑团之外,探索出一条企业、跑者、跑团之间良性互动的新模式。

“我们是一个有情怀的跑团,策划并举行了诸如中山日出马拉松、操场刷圈迎国庆、跨越紫金之巅越野赛等系列活动在南京乃至全国具有影响力的跑步活动。2017年中山日出马拉松,华设设计集团首次和南京爱跑步牵手。三年多来,华设设计伴随南京爱跑步,出现在全国乃至全球各大马拉松赛道上,出现在南京爱跑步的种种活动之中,在各自领域不断创造着新高度、新标杆。”在当日的签约现场,南京爱跑步跑团负责人沈平林说。作为以“精英”“文化”“情怀”为宗旨的南京民间跑团,“南京爱跑步”现有500多名高水平精英跑友,连续12年组织“南京爱跑步,跑步庆国庆”爱国情怀赛事,连续8年组织纪念孙中山先生的历史文化赛事——“南京中山日出马拉松”,体现了追求速度、超越自我、健康人生的运动理念和体育精神,是跑圈里一个举足轻重的跑团。

华设设计集团董事长杨卫东出席签约仪式,该集团总裁刘鹏与南京爱跑步跑团负责人沈平林签订冠名赞助协议,双方约定:南京爱跑步将正式更名为华设·南京爱跑步,未来双方将共同组队参加各类马拉松赛事,并定期组织跑友分享会、集体约跑、跑步训练营等日常活动。会后,100多名南京爱跑步的跑友沿着华设集团旁边风景秀丽的秦淮运粮河畔,一起跑步5公里,完成双方合作后的首秀。记者了解到,华设设计集团成立至今已有60年发展历史,致力于成为中国顶尖的交通发展和城市建设技术服务商,是全国唯一一家具备交通全行业(公路、铁路、水运、民航)



综合设计能力的上市工程咨询集团,综合实力位居全国第六,先后荣获470多项国家、部、省级咨询、勘察、设计、科技奖项以及多项国际大奖。2017年以来,从玄武湖约跑、跨越紫金之巅越野赛,到中山日出马拉松、春牛首马拉松以及一年一度的“南马”,在南京爱跑步跑团的种种活动中,华设设计集团的身影始终在侧,该集团数千名员工也掀起了健身锻炼的热潮。

当前,跑步、马拉松风潮一片火热,很多企业都有自己的跑团,例如中信银行、朗诗地产等,不过跑团的组成人员大部分都是自己的员工。而在两三年前的上海,易居企业集团在成立以自己员工组成的易居跑团之后,又率先成立了易居马拉松俱乐部,通过企业的支持,让一些不是公司员工的实力出众的马拉松运动员闪耀在国内外赛场上,形成了企业和马拉松运动员的良性互动。此番在南京,华设设计集团和南京爱跑步的合作,再度树立企业文化+民间跑团深度合作的新典范。

摄影:陆林生

外秦淮河游船全新亮相 可量身定制专属社交空间

提到外秦淮河游船你会想到什么？是烟雨缥缈的秦淮河畔，是旖旎多姿的江南风情，更是古色古香的秦淮画舫，带你穿越回到百年前的金陵盛世。

但是你有没有想过，外秦淮河游船还有另一种打开方式？它可以是极具异国风情的欧式游艇，可以是现代与时尚兼容的艺术空间，还可以是个性化打造的高端社交场所。





打破传统 外秦淮游船新纪元

打破固有思维,谁说外秦淮游船一定要走传统路线? 豪华游艇、60客位游艇、48客位游艇……每艘船都有不一样的惊喜等着你!

60客位游艇的惊喜,在于它为你打造了一个全新的社交空间。宽敞明亮的船舱、时尚简洁的内部装饰,用简单营造高级感,它是独一无二的敞篷游艇。约上亲人朋友登船赏景,此时秦淮河畔的热闹喧嚣仿佛都被隔绝在船舱之外,世界都静下来了,陪伴你的,则是至亲之爱,与夜色绚烂。

48客位游艇,则拥有极具设计感的流线造型船身,宽敞舒适、明亮通透,是会务与餐宴的不二之选。每一寸舱内空间都被充分利用,以白色与暖黄营造出一个温馨宁静的室内空间。长条方桌、洁白崭新的桌布,搭配纯净雅洁的装饰花朵,这是与平日在餐厅内用餐完全不同的感受,大快朵颐间感受微波荡漾,留下你独一无二的船内剪影吧。

这里还有36客位游艇,这样的空间更适合举办小型的派对聚餐,不同于宽敞的大型游艇,略小型的36客位游艇能够营造出更加温馨的氛围,特别适合家人朋友的小聚。

全新体验 打造社交新空间

和以往单一的坐船游览不同,外秦淮河游艇这次为大家打造了一个专属社交空间。无论是商务还是私人聚会,都多了一个新去处!

船内设置了多媒体影音设备,正是小型会议与讲演的好去处。将公司会议从沉闷的会议室搬到雅致的船舱内,既可品鉴美食,又可以来次团建,何乐而不为?

商务宴请,除了酒店的大圆桌,要不要来尝试一次丰盛美味的船宴? 前菜、主餐、甜品……这里的西式菜肴特别正宗精致,还有亲切但严谨的全程服务,保证宾客尽欢。

当然,这里可不仅仅只有西餐。来品茶吗? 典雅的舱内设施配上精致的中式餐饮,来这里品一盏清茶,赏一日秦淮风光,时尚与传统的精彩碰撞,往往能带来出其不意的效

果。

除了正餐外,年轻的朋友们还可以来这里办一次下午茶派对! 各式各样精致的甜品,再来一杯美酒,就在这里享受一个闲适的午后,和朋友举杯畅聊。

一生一次的求婚仪式,你想在哪里进行? 如果被餐厅求婚、海边求婚刷遍了屏,不如换个地方来游艇吧! 别担心,一切的设备与装饰这里都会为你准备好。浪漫爆棚,你准备好了吗?

当然,外秦淮河游艇可不只是大人的天地,小朋友们也可以来这里happy。要不要为孩子们举办一次游艇之行? 享受珍贵的亲子时光,让孩子们在这里尽情撒个欢!

沿途风光 赏遍金陵盛景

除了舱内空间,沿途两岸的风光如何呢? 游艇足以带你领略绝美的外秦淮河风光,众多南京必打卡景点都在沿途。水波荡漾,船移景异,随着天色逐渐昏暗,外秦淮河的夜景越发迷人。

凤凰铁桥、汉中南门大桥、水西门大桥、辟邪望柱、赏心亭、越城台、集庆门、大报恩寺塔、中华门城堡……还有沿途一路的城墙灯彩,在水光交融下呈现出一派灯火阑珊的美好画面。夜幕下的城墙,那厚重的历史感扑面而来,在华灯下显现出完全不同于白天的氛围。历史与现代,穿越千年的相交碰撞,仿佛就在这一瞬间。再抬头望向舱外,大报恩寺琉璃塔在夜色中璀璨夺目,四周流光溢彩,却让人不禁想知道那毁于战火中的原件该是怎样一幅盛景,好在,现在也算是瞥见一隅,足以回味了。

不同于内秦淮河景致的精细秀丽,外秦淮河水域开阔,景色壮丽,一直以大秦淮之形象,展现着南京城市的大情怀。而你,想来一赏金陵盛景吗?

这里不再仅仅只是一个游览项目,而是满足多种需求的全新社交空间。赏景、社交、品鉴美食……如果心动的话,就快去登船一试吧! 当然,如果想要享受一次定制之旅,不妨考虑包下一整艘游艇,尽情嗨到天明!



全国工商联培育创新型、成长型民企 江苏入库数全国第一

为深入贯彻党中央国务院关于支持民营经济发展的系列决策部署,推动民营中小企业深入实施创新驱动发展战略,实现高质量发展,加大对民营中小企业的支持培育力度,2020年全国工商联首次组织开展了创新型、成长型民营中小企业发掘培育工作。经各级工商联和基层商会广泛摸查、筛选审核、逐级推荐,首批入库企业共2332家。其中,江苏省工商联共组织推荐入选企业208家,排名全国第一。

全国工商联依据入库企业基本情况,从经济效益、创新能力、专业化程度、成长前景、经营管理规范等五个维度,建立细化指标,对入库企业进行了综合评价打分,并公布创新型中小企业综合评价排名前200名单,江苏省19家企业入围。

江苏入围综合评价前200企业名单

- 江苏华信新材料股份有限公司
- 南京巨鲨显示科技有限公司
- 江苏省精创电气股份有限公司
- 江苏联瑞新材料股份有限公司
- 徐州恒辉编织机械有限公司
- 江苏天士力帝益药业有限公司
- 扬州东升汽车零部件股份有限公司
- 江苏正大清江制药有限公司
- 快克智能装备股份有限公司
- 盐城特达钻采设备有限公司
- 江苏弘扬石英制品有限公司
- 江苏泰格油墨有限公司
- 江苏金卫机械设备有限公司
- 江苏华源节水股份有限公司
- 江苏金盾检测技术有限公司
- 无锡市安曼工程技术有限公司
- 江苏华海诚科新材料股份有限公司
- 无锡友鹏航空装备科技有限公司
- 扬州晨化新材料股份有限公司

来源:江苏省工商联

解读： 《支持“专精特新”中小企业 高质量发展的通知》

近日，财政部、工业和信息化部（统称两部门）联合印发《关于支持“专精特新”中小企业高质量发展的通知》（财建〔2021〕2号，简称《通知》），启动中央财政支持“专精特新”中小企业高质量发展政策。为回应社会广泛关注，推动政策加快落地，结合有关方面关注的问题，现对有关政策要点作出解读。

一、关于《通知》明确的支持事项

在“十四五”期间,中央财政将通过中小企业发展专项资金累计安排100亿元以上奖补资金,引导地方完善扶持政策和公共服务体系,分三批(每批不超过三年)重点支持1000余家国家级专精特新“小巨人”企业(即重点“小巨人”企业)高质量发展,促进这些企业更好发挥示范作用。

此外,为落实《中华人民共和国中小企业促进法》关于中小企业发展专项资金“重点用于支持中小企业公共服务体系建设”要求,还支持每省每批次不超过3个国家(或省级)中小企业公共服务示范平台,为国家级专精特新“小巨人”企业提供技术创新、上市辅导、创新成果转化与应用、数字化智能化改造、知识产权应用、上云用云及工业设计等服务。其中,对于重点“小巨人”企业,还应提供“点对点”服务。

二、如何从专精特新“小巨人”企业中选拔由中央财政支持的重点“小巨人”企业

首先,纳入选拔范围的企业是工业和信息化部认定的专精特新“小巨人”企业,在此基础上,企业可自愿申请,并由地方作出推荐。目前,工业和信息化部已发布《关于公布第一批专精特新“小巨人”企业名单的通告》(工信部企业函〔2019〕153号)和《关于公布第二批专精特新“小巨人”企业名单的通告》(工信部企业函〔2020〕335号),累计认定两批专精特新“小巨人”企业1832家。后续工业和信息化部还将继续认定新的专精特新“小巨人”企业,本《通知》印发后工业和信息化部新认定的专精特新“小巨人”企业同样有资格按程序申请支持。

第二,两部门将制定可量化、可考核的统一标准,在地方推荐企业名单的基础上,在全国范围内统一排名,优中选优,全力打造“专精特新”中小企业的国家队。

第三,对重点“小巨人”企业采取淘汰制。为加强激励约束,通过考核逐年淘汰部分成长速度、目标实现进度相对落后的重点企业。

另外,申请企业名称须与工业和信息化部认定文件所公布的名称一致,不含已在上交所主板、科创板和深交所主板、中小板、创业板,以及境外发行股票的。且须符合产业导向、专业化程度、创新能力、经营管理、成长性等方面的条件。

三、中央财政有关奖补资金如何下达

对于每一批重点“小巨人”企业,财政部分别于《实施方案》批复当年、实施期满1年及满2年时,按照预算管理规定的分年度绩效考核结果及工业和信息化部建议,按程序滚动安排奖补资金,切块下达省级财政部门。对于2021年启动支持的首批重点“小巨人”企业,将于2021年下达首笔奖补资金,后续奖补资金金额将与绩效考核结果挂钩。第二批、第三批重点“小巨人”企业也按此执行。

省级中小企业主管部门会同财政部门按照《实施方案》(备案版),并结合本地区重点“小巨人”企业、公共服务示范平台实际情况,确定资金分配方案(奖补资金90%以上用于直接支持重点“小巨人”企业)。省级中小企业主管部门会同财政部门确定资金分配方案时,应统筹考虑全省产业布局,重点“小巨人”企业发展现状与前景,确定每家重点“小巨人”企业的资金分配金额,避免简单分配,并按照直达资金有关要求下达。

四、在中央财政有关奖补资金使用方面有何要求

对于重点“小巨人”企业所获奖补资金,充分发挥企业能动性,不对奖补资金使用方向作限制,由企业围绕“专精特新”发展目标自主安排使用。对于示范平台所获奖补资金,要求必须用于服务专精特新“小巨人”企业,不得用于平衡本级财政预算,不得用于示范平台自身建设、工作经费等;如检查考核发现存在此类问题的,酌情扣减有关奖补资金。对检查考核发现以虚报、冒领等手段骗取财政资金的,按照《财政违法行为处罚处分条例》等有关规定处理。

五、如何开展绩效考核,考核结果如何应用

省级中小企业主管部门会同财政部门按照两部门批复的《实施方案》,组织推进实施并做好分年度实施成效自评。工业和信息化部会同财政部对地方培育工作组织分年度绩效考核,明确绩效考核等次,以及继续支持的重点“小巨人”企业(通过可量化可考核的统一标准择优确定),考核结果与后续奖补资金安排挂钩。对于年度绩效考核中发现问题及不足的,由有关省级中小企业主管部门会同财政部门组织落实整改。 来源:全国工商联

南京出台重奖 独角兽瞪羚等企业办法

文/王健

让高成长性企业“奔跑”速度更快、发展质量更高！2月22日，南京市发改委宣布，为促进高成长性和研发类功能型等企业发展，南京市已出台相关激励办法，企业“免审即享”。

据悉，依据2021年南京市委“一号文”第二条规定“对独角兽、瞪羚企业和研发类功能型总部企业，连续三年按其当年新增地方经济贡献超过全市平均增幅部分的50%给予奖励”，南京市制定出台了《关于对独角兽、瞪羚和研发类功能型企业激励的实施办法》。办法明确地适用企业包括：在南京市注册成立的、当年（自2021年起）入选的独角兽、瞪羚企业；新认定的（自2021年起）市级研发类功能型总部企业。

其中，独角兽企业指自成立起十年内获得过私募投资，且最新一轮市场融资估值超过10亿美元的企业；瞪羚企业指成功跨越创业死亡谷，商业模式得到市场认可，进入高速增长阶段的创新型企业，起始年收入不低于500万人民币（制造业企业不低于300万人民币），且连续3年增长率不低于50%（制造企业不低于20%）；研发类功能型总部企业指符合南京市研发类功能型总部企业认定标准且被认定的企业。

据悉，符合条件的企业至多奖励三年。奖励标准为：以企业上年度对南京市经济发展贡献为基数，对其本年度超过南京市平均增幅的增量部分，按50%奖励给企业。其中，独角兽企业年度奖励资金最高不超过1000万元；瞪羚企业和功能型总部企业年度奖励资金最高不超过500万元。所需资金按照当前市区财政管理体制分担（市区1:3），江北新区资金自行承担。

据介绍，独角兽、瞪羚和研发类功能型总部企业市级奖励资金兑现工作，由南京市发改委牵头办理，企业“免审即享”。南京市发改委向南京市税务局提供当年独角兽、瞪羚企业、研发类功能型总部企业名单；南京市税务局按照名单向南京市财政局提供企业相关数据；南京市财政局按照政策标准和现行财政管理体制测算兑现资金，提供南京市发改委。南京市发改委报请市政府同意后，会同南京市财政局将市级应承担的兑现资金下拨至区财政，由区全额兑付给相关企业。

独角兽、瞪羚等高成长性企业是衡量地区创新发展水平的风向标。2018年以来，南京市先后4批发布独角兽、瞪羚企业发展白皮书。截至2020年，南京市独角兽企业总数达到15家；培育独角兽企业达到95家；瞪羚企业达到312家。企业数量和估值总和排名全国城市第5位、全球城市第7位。

江苏动态·二月



江苏

1.江苏鼓励跨国公司在省内设立地区总部和功能性机构 近日,江苏省政府办公厅印发《关于鼓励跨国公司在江苏省设立地区总部和功能性机构的意见(2021年版)》,对跨国公司地区总部和功能性机构认定标准、资金补助、便利化措施等内容进行修订和完善。

2.推进跨境电商发展,江苏出台首个专门文件 近日,江苏省政府办公厅印发《关于促进全省跨境电商电子商务高质量发展的工作意见》,制定2022年和2025年的全省跨境电商发展目标,明确载体平台建设、市场主体培育、业态模式融合、贸易便利提升、发展环境优化等“五项工程”共20项具体举措。这是我省统筹推进跨境电商发展的首个专门文件。

南京

南航一中亿丰智能成形制造技术与装备联合实验室成立 2月1日,由南京航空航天大学和中亿丰控股集团合作共建的“南航一中亿丰智能成形制造技术与装备联合实验室”成立。南京航空航天大学校长单忠德,相城区委书记顾海东为南航一中亿丰智能成形制造技术与装备联合实验室揭牌。

无锡

1.江阴市领导走访慰问法尔胜泓昇集团董事局主席周建松 2月3日,江阴市人大常委会主任孙小虎走访慰问了法尔胜泓昇集团董事局主席周建松,送上了春节前的诚挚祝福和问候。市领导朱敏滔同走访慰问。周建松主席表示,江阴经济社会发展取得的成绩令人振

奋和鼓舞,今后将继续全力支持市委、市政府工作,为未来江阴产业更高端、创新更澎湃、城市更美好、人民更幸福的美好明天共同努力。

2.远东控股荣获“2020中国工业创新标杆企业”等三项大奖 近日,2020中国工业创新标杆、示范企业及创新人物名单正式公布,远东控股集团荣获“2020中国工业创新标杆企业”称号,远东控股集团创始人、董事局主席、党委书记蒋锡培荣获“2020中国工业创新领军人物”,集团首席行政服务官庄太纬荣获“2020中国工业创新杰出人物”。三项大奖再次彰显着远东的创新力。

常州

久诺涂料正式冲击A股IPO,已提交上市辅导备案
根据江苏证监局披露的辅导

备案信息公示表显示,江苏久诺建材科技股份有限公司拟首次公开发行股票并上市,现已接受民生证券的辅导,并于2020年12月14日在江苏证监局进行了辅导备案。久诺集团曾登陆新三板展开资本市场历练,其于2016年12月15日实现在新三板挂牌,但2018年4月11日完成摘牌。

苏州

1.中石油昆仑燃气江苏分公司与苏州燃气集团达成合作,携手打造“绿色增长极” 2月1日,中石油昆仑燃气有限公司江苏分公司与苏州燃气集团有限公司签订合作框架协议,双方将在城市天然气供应、新能源合作、合资经营、优化城市清洁能源结构等方面进行深度合作,助力苏州地区经济发展和民生改善,共同服务国家长三角地区能源发展战略。

2.盛虹集团再添“国家级”荣誉 盛虹集团旗下江苏国望高科纤维有限公司,凭借企业在纺织化纤领域创造出的突出业绩,尤其是在解决高校毕业生就业、维护职工合法权益及构建和谐劳动关系等方面成绩显著、脱颖而出,被全国工商联、人社部、全国总工会授予全国就业与社会保障先进民营企业荣誉称号,成为2020年苏州市唯

——家获此殊荣的单位。

淮安

淮安127个重大产业项目集中开工 2月1日,淮安市举行2021年全市第一次重大产业项目集中开工活动。此次集中开工127个重大产业项目,总投资863.18亿元,年度计划投资338.08亿元。此次集中开工的重大项目中包括涟水县今世缘南厂区智能化酿酒陈贮中心项目、清江浦区利满华食品机械及食品包装生产项目、淮阴区垣宝装配式构件生产项目、淮安区昆淮智创园项目、洪泽区港口产业园项目、盱眙县晟荣高端装备制造项目、金湖县优米新能源汽车生产项目、淮安经济技术开发区和兴汽车零部件生产五期项目、淮安工业园区福康健身器材生产项目等。

镇江

诺贝丽斯轻量化高端汽车铝板项目落户镇江 2月4日下午,诺贝丽斯轻量化高端汽车铝板项目在镇签约落户。诺贝丽斯是全球的铝压延产品制造商,去年成功收购爱励铝业。诺贝丽斯轻量化高端汽车铝板项目总投资3亿美元,规划面积约400亩,分3年投资建设。项目将新建冷轧及辅助设备

用厂房18万平方米,建成后预计可实现年产轻量化高端汽车板冷轧铝卷23万吨,主要为宝马、特斯拉、蔚来等新能源汽车提供轻量化高端铝板材,年产值约35亿元。

泰州

1.R6级海洋系泊链在江苏亚星锚链股份有限公司码头装船启运 2月4日,全球首制89mm直径,超高强度R6级海洋系泊链在江苏亚星锚链股份有限公司码头装船启运。该批系泊链将远赴浙江舟山,配套安装在我国自主开发的CM-SD1000中深水半潜式钻井平台上,这也是R6级系泊链首次实现产业化运用。CM-SD1000中深水半潜式钻井平台由招商局工业集团联合中海油田服务股份有限公司共同研发,是我国首座中深水半潜式钻井平台,是为践行国家海洋强国战略和中国制造2025战略而打造的新一代产品。

2.扬子江药业党员干部开展“爱心助小康”春节送温暖活动 2月1日至3日,扬子江药业党员干部组成7支队伍,赴医药高新区(高港区)7个街道和乡镇开展“爱心助小康”春节送温暖活动,共走访慰问289户困难家庭,给冬日的大地带来浓浓的暖意。

“空包”、刷单、暗网…… 江苏发布2020年 网络市场十大典型案例

贩卖“空包”快递单号超6亿条获利上亿、网店雇用“刷手”刷单炒信用、利用暗网售卖公民个人信息……2月24日,江苏省市场监管局召开新闻发布会,发布了2020年“江苏省网络市场十大典型案例”。

案例1:淮安“2·22”网络销售侵权盗版图书案(版权局)

2019年2月22日,江苏省“扫黄打非”办公室组织协调淮安市“扫黄打非”部门对某仓库进行突击检查,现场发现大量涉嫌侵权盗版出版物,该案被全国“扫黄打非”办公室等4部门联合挂牌督办。经查,2017年4月至2019年2月,被告人王某在经营甲、乙公司期间,以营利为目的,未经著作权人许可,私自委托被告人李某印刷侵权盗版图书,并通过物流将上述图书运至其租赁的北京仓库和淮安仓库储存,后通过网络对外销售。通过上述方式,被告人王某委托被告人李某共私自印刷侵权盗版图书59种,共计929314册。

2020年11月27日,江苏省淮安市中级人民法院判决,两家涉案图书批发公司北京甲公司和北京乙公司各被判处有期徒刑50万元,主犯王某和李某分别被判处有期徒刑4年和3

年6个月有期徒刑,并分别被处300万元和260万元罚金,涉案9名被告人分别被判处有期徒刑和罚金。

案例2:江苏某公司未履行网络安全义务导致网站被篡改案(网信办)

2020年3月,扬州市委网信办根据网民举报对江苏某公司网站传播淫秽色情信息进行调查。经查,该网站为某直播APP提供下载链接,某直播APP实行付费会员制,平台主要提供男性裸聊服务。某直播APP收费传播淫秽色情视频的行为,涉嫌构成刑事犯罪,扬州市委网信办将相关线索移交公安机关依法处理,经公安部门认定江苏某公司网站系被侵占篡改。经调查,江苏某公司于2015年注册了网站域名拟用于开办名为“水产伙伴”的水产销售网站,因项目变动,网站并未实际运营,2016年网站域名过期后未续费也未进行注销,导致该网站被侵占篡

改为“某直播”的下载链接。

江苏某公司未履行网络安全义务采取技术措施防范网络侵入,也未监测记录网络状态,其行为违反了《网络安全法》第二十一条的规定,执法机关依据《网络安全法》第五十九条的规定责令江苏某公司改正违法行为,并处以行政警告处罚。

案例3:王某君等人利用暗网交易市场 侵犯公民个人信息案(公安厅)

2020年5月,镇江市公安局网安支队根据江苏省厅网安总队交办的案件线索,查处了王某君等人利用暗网交易市场侵犯公民个人信息案。经查,2020年以来,王某君多次在暗网交易市场发布售卖公民个人信息帖文,包括“100W某银行信用卡高净值客户和网贷已放款一手数据”“22000多某地区寿险大额保单一手数据”等大量涉及银行、保险行业公民个人信息,数据内容包括公民姓名、性别、手机号码、身份证号码、出生年月等信息。此外,王某君还在暗网创建了在线聊天室,用于暗网技术交流。王某君等人因违反《刑法》第二百五十三条之一规定,涉嫌侵犯公民个人信息罪,均被采取刑事强制措施。

案例4:李某某等人利用电商平台寄递 “空包”网络黑产犯罪案(公安厅)

2020年3月底,无锡市公安局网安支队从一起网络诈骗案中研判出“空包”违法网站线索。经侦查,整个空包网产业呈金字塔式结构:一个空包网总站下面往往挂靠多个分站代理,而这些分站代理下面又会挂靠更多的更小的代理网站。位于空包网产业金字塔尖的人被称为“空包收件人”,他们负责向各大快递公司购进大量快递单号,并提供给空包总站团伙。2020年6月,无锡警方出动100余名警力,在广州、北海、泉州等15个城市统一收网,打掉了李某某、王某某和张某某为首的三个“空包”网络犯罪活动团伙,查明售卖“空包”的网站2700余个、空包单号6亿余条,涉案金额过亿。目前,李某某等三个犯罪团伙成员因违反《刑法》第二百八十七条之二规定,涉嫌帮助信息网络犯

罪活动罪,均已被采取刑事强制措施。

案例5:南京某公司擅自上网出版网络 游戏案(文旅厅)

2020年7月,南京市文化和旅游局执法人员在日常网络巡查过程中,发现南京某公司运营的手机游戏《放置战姬》,涉嫌未经批准,擅自上网出版网络游戏。2020年8月,通过对南京某公司的现场检查及对当事人的两次调查讯问,确认了手机游戏《放置战姬》为投入海外市场的游戏产品,未在国内申请审批文号及版号,由于工作人员失误,苹果应用商店的上架区域误选了中国区域,该游戏在苹果应用商店2020年4月份至7月份在中国大陆地区收入为248.31美元(实时汇率折合人民币1721.28元)。2020年9月,南京市文化市场综合执法总队对该公司作出没收违法所得人民币1721.28元并罚款人民币10000元的行政处罚。

案例6:盐城某公司组织虚假交易案 (市场监管局)

盐城市市场监管部门执法人员在检查时发现,盐城某代运营公司与他人有大量涉嫌用于虚假交易的资金往来且其备案的两个网站高度存疑为刷单平台网站,涉嫌从事组织虚假交易行为。

经查,当事人通过网络店铺运营方案、“刷单”计划等方式明确“刷单”要求,利用其“刷单”平台、雇用“刷手”模仿真实购买者购买网络商品的流程,采用寄送空包裹等非真实发货的方式获取物流信息,以形成完整的交易记录,并直接或通过第三人返还“刷手”虚假交易订单本金、支付“刷手”“刷单”佣金,完成虚假交易。从2017年10月至2018年11月14日期间组织虚假交易活动的订单记录15576单,订单交易金额475万余元,涉及452个网络店铺。当事人上述行为违反了《中华人民共和国反不正当竞争法》第八条第二款的规定,2020年3月,盐城市市场监管局责令当事人停止违法行为,并决定对当事人处以罚款

50万元。

案例7:泰州某网店侵犯消费者权益案(市场监管局)

专项行动期间,泰州市市场监管局通过监测发现,靖江市某公司在京东平台开设的网店,其页面部分商品服务条款有“不支持七日无理由退货”字样,将此线索移交靖江市市场监管局处理。经查,该网店销售的洽洽瓜子商品不属于《消费者权益保护法》第二十五条规定的不适用“七日无理由退货”的例外商品。上述商品上线时,有关服务条款“是否支持7日无理由”选项由当事人工作人员手动设置为“不支持”,该选项状态一直持续到案发。当事人公开不执行“七日无理由退货”规定,侵犯了消费者的合法权益。2020年12月,靖江市市场监管局对当事人作出责令其立即改正违法行为,并处罚款600元的行政处罚。

案例8:昆山某网店侵犯“Amway”注册商标专用权案(知识产权局)

2020年5月26日,安利(中国)日用品有限公司(以下简称“安利公司”)向昆山市市场监管局举报,反映自然人冯某某在其辖区内经营一家淘宝网店,销售涉嫌侵犯安利公司注册商标专用权的产品,请求调查处置。

昆山市市场监管局根据举报人提供的线索,立即联合公安机关开展突击检查,现场发现标注安利公司“Amway”“安利优生活”注册商标的喷雾瓶(稀释瓶)14798个,上述产品经安利公司鉴定辨认,均未经其授权许可,为假冒其注册商标的产品。昆山市市场监管局对涉案商品采取了扣押行政强制措施。

案例9:赵某跨境邮递涉嫌侵权防疫物资案(南京海关)

2020年6月,苏州海关在对出境邮包进行例行过机

查验时,发现一个由常州出口至美国的邮包异常,遂重点查验。开箱后发现,内容物为消毒用二氧化氯泡腾片,使用了EliteActiveGear标志,共计100罐。经查询海关知识产权备案系统,查验人员认为该泡腾片涉嫌侵犯EAG商标专用权,按规定移交法规部门处理。

苏州海关法规部门随后与寄件人取得联系,寄件人无法提供上述泡腾片的合法渠道购买凭证,对该批物品自愿放弃。根据当事人的申请,苏州海关依据《中华人民共和国海关关于〈中华人民共和国知识产权海关保护条例〉的实施办法》(海关总署第240号令)第三十一条的规定,以同意当事人声明放弃的方式结案。

案例10:淮安某快递公司未执行三项制度违规收寄禁寄物品案(邮政管理局)

2020年3月,淮安市邮政管理局收到案件线索,反映该市某物流公司违规收寄3条墨西哥黑王蛇。经查,2019年8月6日,寄件人赴淮安某物流有限公司所属富春花园揽收点,要求寄递一包“食品”,内件实为“两条墨西哥黑王蛇成体和一条墨西哥黑王蛇幼苗”,寄件人对包裹进行了封口。因该寄件人曾多次在该网点交寄快件,且多为食品、日用品,该网点营业人员未进行开箱验视、且未要求寄件人出示身份证进行查验,即对该件进行收寄。

快件面单信息中寄件人化名“苏夏”,且身份证号也为虚假信息。该快件于8月7日投递至收件人。墨西哥黑王蛇属于野生动物,淮安某物流有限公司未严格执行收寄验视、实名收寄制度,导致非法寄递野生动物,该行为严重违反了《中华人民共和国邮政法》《中华人民共和国反恐怖法》的相关规定,淮安市邮政管理局要求该企业进行整改,并对该企业作出罚款10万元,相关责任人罚款2000元的行政处罚。

来源:江苏市场监管

日本

资讯速递 2021年2月

1、日本政府要求企业积极录用应届生 预定2022年春季毕业的日本学生的求职招聘活动即将开始,日本政府2月19日向日本经济团体联合会(经团联)等提出要求,希望企业方面积极录用。若企业因新冠疫情影响而普遍减少招聘,可能导致新的就业冰河期人群出现。政府希望为维持和扩大录用人数造势,避免年轻人就业难。

2、日本国内启动新冠疫苗接种 日本国内2月17日启动新冠病毒疫苗接种。第一例接种在东京都目黑区的国立医院机构东京医疗中心进行,医生被注射美国辉瑞公司生产的疫苗。政府计划先在国立医院机构的设施等全国100处医院向征得同意的4万名医务人员率先接种,并确认安全性。面向疫情平息,对疫苗效果的期待升温。为了顺利推进接种工作,确保供给将成为课题。

3、日本就扩大农产品出口选出353个产地 日本农林水产省2月16日宣布,在为扩大农林水产品及其食品出口制定的执行战略中提出的27个重点品类中,关于牛肉及鲷鱼等23个品类已选出为出口采取生产措施的353个产地。这是首次甄选出具体的产地,剩下的4个品类今后将与都道府县及行业团体等协调选出产地。

4、日本厚生省将对300万剂疫苗实施接种后健康追踪 日本厚生劳动省2月15日决定了对共300万剂新冠疫苗接种后的健康状态实施问卷调查的方针。在当天召开的专家会议上获得通过。4月1日起启动面向65岁以上人群的接种后,将招募协助者。

设想对包括已获批准的美国制药巨头辉瑞所产疫苗在内的3种疫苗,追踪较多出现的发热和身体倦怠等不良反应。

5、日本2020年GDP减4.8%创第二大降幅 日本内阁府2月15日发布的2020年国内生产总值(GDP)初值显示,剔除物价变动因素后的实际GDP比上年减少4.8%,11年来首次呈现负增长。这仅次于雷曼危机后的2009年减少5.7%,创下1955年统计开始以来第二大降幅。新冠病毒疫情扩大导致经济活动缩小造成了影响。同时发布的2020年四季度(10至12月)实际GDP(季节调整值)比上季度增3.0%,换算成年率为增长12.7%。

6、日本新冠特措法经修改后于2月13日施行 日本政府2月12日在首相官邸召开新型冠状病毒感染症对策总部会议,决定变更作为对策指针的“基本应对方针”。围绕如何判断是否适用新设的“防止蔓延等重点措施”,写明参考“第三阶段”(感染骤增)国家标准。修改后包含重点措施的新冠特措法已于13日零点施行。面向10个都府县发布的紧急事态宣言目前均未解除。

7、日本1月消费者物价指数下降0.6% 日本日本总务省2月19日公布的1月全国消费者物价指数(生鲜食品除外)为101.4,较上年同期下降0.6%。去年原油跌价以时间差反映出来,电费及燃气费下降,连续6个月低于上年。降幅与上月(下降1.0%)相比收窄0.4个百分点。

8、森大厦建设日本第一高楼 顶端拟打造为住宅 日本森大厦公司2月18日发布消息称,正在东京都港区建设的330米超高层大厦顶端部分将打造成住宅。计划把该大厦建成日本第一高楼,将由外资酒店“安缦”提供服务。顶层与东京塔几乎同样高度,能把东京尽收眼底,考虑到周边的房价等,有房地产业相关人士预计“每户最低几十亿日元也不足为奇”。

9、日本软银公布手机新品牌套餐 不含通话每月2480日元 日本移动通信巨头软银2月18日发布消息称,对于原计划推出每月2980日元(不含税,约合人民币180元)的20GB流量手机新品牌资费套餐,

将不含免费通话的价格定为2480日元。此举是与已公布的KDDI保持同步。新品牌名为“LINEMO”，强化与免费通讯APP“连我”(LINE)的合作，3月17日开始提供该服务。

10、日本1月出口增长6.4% 连增两月 日本财务省2月17日发布的1月贸易统计初值(以通关为准)显示,1月的出口比上年同期增长6.4%,达到5.7798万亿日元(约合人民币3518亿元)。这是继2020年12月之后连续两个月增加。增幅比12月的2.0%扩大。面向新冠疫情影响长期化的美国有所减少,另一方面对华出口增长37.5%,呈现2010年4月(增长41.3%)以来的大幅增加,带动了整体上升。

11、日本经济省拟提高自主开发目标确保石油和天然气 日本经济产业省2月15日召开能源相关专家会议,面向稳定确保石油和天然气,出示了提高自主开发比率目标的方针。目前设定为2030年40%以上,预计2025年将达成。今后将进一步提升应对国际局势变化的力度,推进海外权益的获得和国内资源开发。

12、丰田汽车涉足食品开发推出自主品牌 日本丰田汽车涉足食品开发,运用汽车生产中培养的业务“改善”能力,与食品相关企业共同策划商品,推出了自主品牌“HAPPY AGRI”。此举旨在积累知识经验,以便将来强化丰田着力发展的农业辅助业务。

13、电通2020财年净亏1595亿日元创最差纪录 日本电通集团2月15日公布的2020财年(1至12月)合并财报显示,净利润为亏损1595亿日元(约合人民币98亿元),创最差纪录。上财年净亏808亿日元。受新冠疫情影响,海外业务的品牌价值“商誉”毁损,被迫做减值处理成为主要原因。

14、苹果和日产围绕EV生产的谈判破裂 英国《金融时报》(FT)网络版2月14日报道称,围绕美国苹果公司推进的搭载自动驾驶技术的电动汽车(EV)计划,此前就委托生产向日产汽车征询合作意向,但谈判以失败告终。关于苹果的EV计划,曾就韩国现代汽车公司及其旗下起亚汽车承包生产展开协调,但获悉2月以来磋商中断。

15、辉瑞称新冠疫苗可在零下20℃保管 美国制药巨头辉瑞2月19日宣布,关于此前认为必须在零下60℃至80℃超低温保管的该公司新冠疫苗,已附加数据向美国食品药品监督管理局(FDA)提出申请,要求追加标注可以在普通冷柜能达到的零下15℃至20℃条件下保管两周。

16、电动汽车普及或减少30万个就业岗位 2月20日获悉,由于汽车将从汽油车过渡到零部件数量少的电动汽车(EV),日本国内零部件厂商的就业岗位可能会大幅减少。有估算显示目前300万左右的相关就业岗位将减少30万个,各厂商为创造新业务正在加快研发速度,地方政府也为维持就业摸索提供支援。

17、出光兴产将开发超小型电动汽车 日本出光兴产公司2月16日宣布,将涉足超小型电动汽车(EV)的开发。可供4人乘坐的车型价格以150万日元(约合人民币9万元)以下为目标。出光兴产计划将于今年10月发布,2022年内发售,将在全国的加油站销售,还将探讨共享汽车。此举着眼于去碳化社会的进展使得汽油销售减少,将使EV成为新的收益来源。

18、新冠疫苗第二批最多约45万剂运抵日本 2月21日,日本进口的第二批新冠疫苗由全日空飞机从比利时运抵成田机场。疫苗为美国制药巨头辉瑞公司生产,若使用每瓶可抽取6剂的注射器,该批数量最多达约45万剂。第一批疫苗最多约38万剂于2月12日运抵日本,面向医护人员的率先接种已启动。厚生劳动省透露,截至2月19日已有68家医院的5039名医护人员接种。

19、日本福岛近海地震伤者达155人 日本福岛、宫城两县2月13日深夜测得最大震度6(日本标准)的地震,14日统计,宫城、山形、福岛、茨城、栃木、群馬、埼玉、千叶、神奈川9县共计155人受伤。东日本铁路公司(JR东日本)透露,由于东北干线设备受损,恢复全线运行预计需要大约10天。各地相继有住宅受灾,福岛、宫城至少有约240人暂时前往采取新冠防疫措施的避难所。



韩国

资讯速递

2021年2月

1. 2月1日,韩中丝绸之路国际交流协会与中国广州娱加娱乐传媒公司签署战略合作框架协议,双方商定携手合作通过线上直播在华促销韩国商品。协会会长李先虎表示,期待此次合作能为韩国商品进军中国市场带来巨大的协同效应。非营利团体韩中丝绸之路国际交流协会成立于2017年,总部设在韩国首尔,曾在2018年主办“首届‘一带一路’韩中企业高峰论坛”,2019年举办“天猫·淘宝韩国品牌交流会”和“第2届丝绸之路国际合作首尔论坛”。广州娱加娱乐传媒成立于2013年,总部位于广州,

为娱乐直播、电竞直播、短视频内容、红人电商、商务营销等提供全链条、全方位的价值赋能服务,在行业占据优势地位。旗下签约网红达3万多人,其中独家签约2000多人,用户超过5亿人,为500多个品牌提供服务。还与抖音、快手、腾讯微视、微博直播等中国一流的网络直播平台和短视频平台保持合作关系。

2. 据美国《财富》杂志近期发布的2021年度“全球最受尊敬企业”榜单,三星电子排名第49,时隔一年再次跻身该榜单,也成为唯一挺进前50的韩企。三星电子2005年(第39)首次跻身该榜单后,2014年排名升至第21。但受智能手机Galaxy Note7爆炸、副会长李在镕接受检方调查等利空因素影响,公司2017、2018年未能入榜,2019年位居第50,2020年再次落榜。亚洲企业中,日本丰田和新加坡航空分别排名第31和第34。韩国现代汽车和LG电子分别位居第169和第196。此外,现代汽车在车企榜单中排名第7。三星电子同美国艾睿电子在电子企业榜单并列第1,LG电子位居第6。

3. LG化学2月3日表示,近日与江苏省无锡市签署关于设立技术中心的战略投资谅解备忘录(MOU),加强技术支持服务。根据备忘录,LG化学投资约300亿韩元(约合人民币1.7亿元)在无锡市高新区设立“华东技术中心”,专门负责为当地客户提供技术支持和开发业务。无锡市将在建设、运营所需用地和基础设施等方面提供积极支援。LG化学技术中心是专门面向采购石油化工产品的客户公司和合作公司,提供产品开发、改善产品质量、提高生产效率、设备改造等技术解决方案的部门。据

悉,该技术中心将于上半年动工,明年5月起正式投入运营,总建筑面积约1万平方米。LG化学表示,华东技术中心竣工后,将与京畿道乌山和广州市华南技术中心一道构建“亚三角”客户支持系统。华南和华东技术中心将覆盖中国全境。

4. 韩国贸易协会国际贸易通商研究院2月5日发布一份数据显示,2020年韩国酱料出口额同比增长25.8%,为3.0172亿美元,刷新历史最高纪录。酱料出口额自2016年以来始终保持8%~11%的年增长率。根据人工智能(AI)技术结合全球主要国家的国内生产总值(GDP)、人口、进口增长率等九项指标进行的评估,韩国酱料最具潜力的出口市场是中国(84.1分)、美国(81.6分)和俄罗斯(80.8分)分列其后。韩产酱料的对华出口规模仅次于美国,位居第二。韩国酱料在中国进口酱料市场的份额也有2016年的14.9%上升至2020年的24.9%,位居第一。贸易协会认为,风靡全球的韩流一定程度上提升了韩国食品的国际认知度,加上疫情下人们居家生活的时间增多,方便烹饪的韩式酱料需求大增。

5. 韩国产业通商资源部和半导体协会发布的数据显示,2020年韩国芯片出口额同比增长了5.6%至992亿美元,为历史第二高。2020年韩国半导体出口之所以如此繁荣,与来自中国的大量订单关联甚深。由于美国芯片出口中国的禁令,导致中国半导体大量订单转向了日韩厂商,三星等韩国公司及时抓住了这一机会。中国驻韩国大使邢海明大使认为,中韩应该发挥各自在数字产业的比较优势,加强在新基建、5G、人工智能、区块链等方面合作,深化数字经济产业链融合,共同开辟“云时代”新的经济增长极。

6. 据韩国汽车产业协会(KAMA)发布的数据,

2020年韩国五家整车厂商的运动型多用途汽车(SUV)本土销量首次突破60万辆,为61.5982万辆,同比增长15.3%。SUV在本土品牌总销量中的比重达44.8%,创下历史新高。从各家车企来看,现代汽车和起亚分别售出24.8242万辆和19.6453万辆。韩国通用(GM)售出3.3268万辆,同比大增114.8%,雷诺三星同比增加59%,为8.3199万辆。双龙汽车则同比减少18.5%,为8.7888万辆。分析认为,这主要是因为疫情推高人们对“车宿”的需求,以及部分品牌的新车效应。预计各家车企今年将陆续推出新车,SUV销量有望持续增加。

7. 韩国电池制造商SK创新(SKI)入股中国本土电池厂亿纬锂能(EVE能源),在惠州合资经营电池厂。此生产线上生产的电池或为现代汽车在华电动汽车系列等供货。工厂于2021年投产,产能规划为10千兆瓦时(10GWh)。这将是SK创新在华投建的第三家电池厂。SK创新与北京汽车合资投建的常州工厂去年竣工并投入使用,与亿纬锂能的另一合资工厂盐城电池工厂经过试运行后,将于今年正式投入使用。预计工厂投运后,SK创新在华电动汽车电池产能将显著提高,今年或明年提升至30千兆瓦时左右。

8. 韩国海关和韩国化妆品协会发布的数据显示,韩国2020年化妆品出口额达75.7亿美元,销往中国的出口额增长24.5%达到38.1亿美元,销往美国和日本的出口额分别增长21.6%和59.2%。中国在韩国化妆品出口市场的占比从2019年的47.9%增至2020年的50.3%。去年韩国化妆品出口额同比增长16.1%,中国在韩国化妆品出口市场占比过半。

致我欢笑微醺的远方兄弟

文/王慧骐

那是去年盛夏的一个夜晚,我和你通话。你不在长沙,去了下面一座县城,说是为了一本书的推广。你正准备吃饭,于是我跟你说到了酒。你在电话里笑了,那脸上的表情我能想象出来。你说我的酒量你是知道的,不过今晚估计躲不过,要喝一点了。

我知道你只能喝点黄酒。其实我们也就只在一块喝过一次酒。但就这一次,我以为我们可以互称知己了。你的渊博,你的坦荡,甚至这世上极难得的一种纯粹,在你进入到微醺时,我感觉表现得尤为充分。

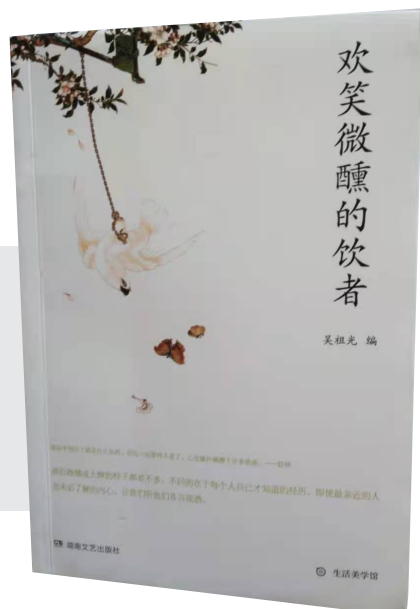
我们是因为一本书而结识。我一个北京的哥们在你那儿出了部专门谈吃的书,你是书的责任编辑。书出来后希望让更多的人知晓,希望有来自媒体和读者的反馈。北京的这位哥们寄了新书给我,让我写个书评。我也算江湖上走过懂点吃的吃货吧,朋友的书自然很认真地读了,交代的任务也完成了。北京的哥们后来把我这篇书评转给了你,就这么一来二去的我们也成了朋友。虽然还没能见上面,但相互的气息在电话里微信里是能感觉到的。你小我九岁,但学问上你足可以做我的老师。

大约一年以后吧,你来上海签一个重要的出版合同,我邀你就近停一停南京,大家见一见,喝个小酒。你爽快地答应了,而且来了。我们约好在夫子庙碰头,先是参观了科举博物馆,然后找了一处老店品尝秦淮小吃。事先征求了你的意见,把白酒排除了(其实我倒是能弄个二两的),挑了黄酒里相对上乘的。盛酒的坛子有点古色古香,稍加温热后似乎劲道要足点。发现你真的不善饮,不多

的几杯,脸就有点酡红了。话也似乎多了些,但感觉聊得更开了。书里书外,金陵长沙,风土人情,你都通晓,且谈兴甚浓。那天我还特意请了位老友、在南京博物院当过副院长的金先生一道陪同。过后他对我说,这位老弟是真的有学问。言谈中能很清晰地感受到你的谦逊与亲切,不遮不藏,也一点不端,真诚的笑意里透出的满是厚道。

回去后没几日,你快递给我一本由你任责编的《长河不尽流——怀念从文》。沈从文先生是湖南的骄傲。这本书是沈先生去世后的次年,即1989年由湖南文艺出版社出版的,三十年后重新修订再版。你在书的宣纸做的扉页上用绿色笔记录了我们的南京之晤,落款处题有你的名字,还工工整整地盖上了阴刻与阳刻两方名印。我得到过不少赠书,像这样规范、正式的却是罕见。于此处足见你做事的风范:严谨、踏实、认真,当然也透出你对友情的珍重。这一点颇似黄酒独有的那份温柔与醇厚。

此后的两年多里我们的互动更为频繁了。我把一套(三本)自己将出版的书稿发给你听取意见。于是若干个夜晚你在电脑上逐篇审读我的稿件,读的过程中你通过微信陆陆续续发来数千字的阅读随想和对具体作品的修改意见。先前我光是知道你担任过国家项目——总字

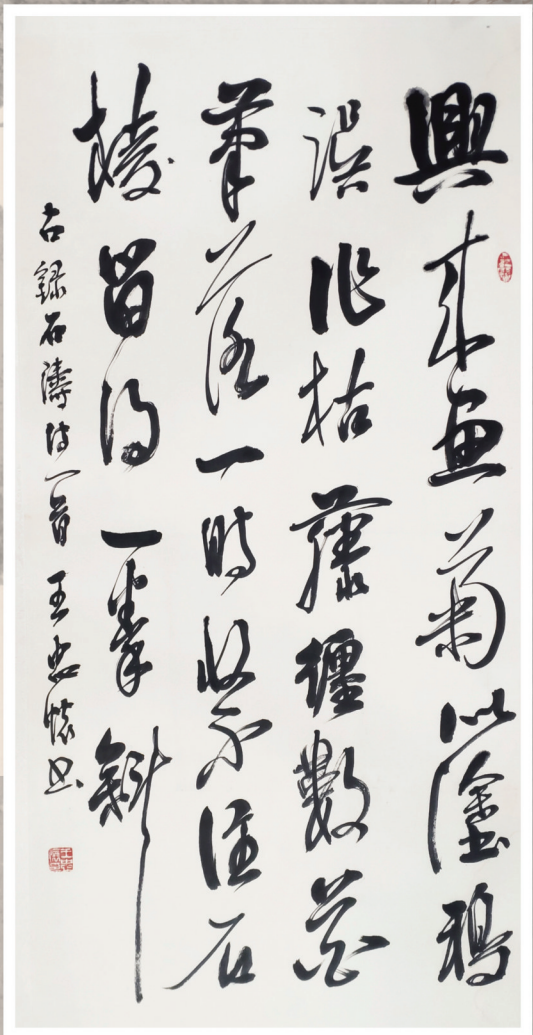
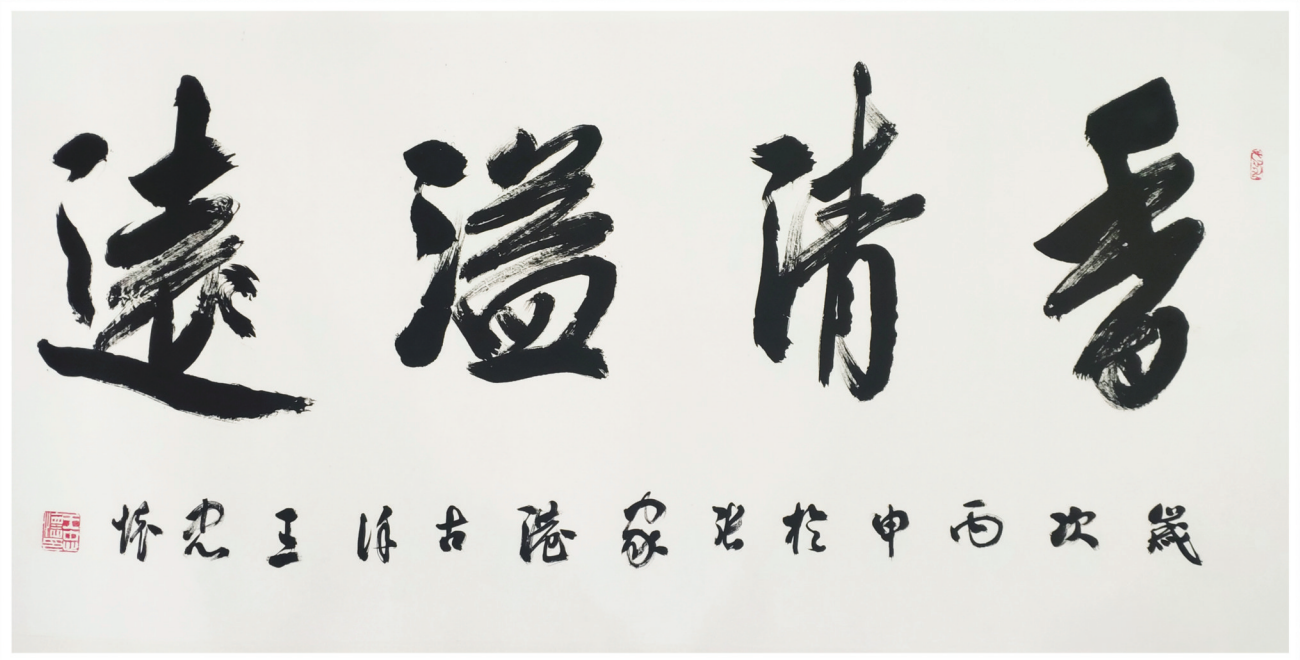


数达2800多万字的皇皇巨著《历代辞赋总汇》的统筹与责编,而在对我几十万字书稿的诸多修正和点拨中,可以说对你的学识和才华我才有了真正意义上的认识和领教。我在心里叫过你一百次的老师。你眼光独特、思路开阔,学术观点上又极富包容性;而你对文字本身的讲究,则严厉到近乎苛刻,令太多的写手在你面前败下阵来。

不久前你重编过一部名家说酒的书,书名便唤作《欢笑傲醺的饮者》。我以为这不仅是你所推崇的一种喝酒的境界,也可视作你做书为文所追求的一种内在的气质与风度。话不说尽,酒不喝高,以微醺为最佳;唯微醺才会有欢笑,若酩酊大醉无疑走到了饮酒为乐的反面,违背了酒聚的本意,丢失了某种最重要的情趣。

你在微信里同我谈过酒德,你不赞成那种死命劝酒,非把人喝倒的酒风,你认为诗人邵燕强的饮酒观:不劝不敬,其乐融融,应当在酒桌上得到弘扬。你说酒德照样可以醉人。我想我该搜罗些上等黄酒,等待春天里你的到来。

2021年元月11日凌晨1点于南京



王忠怀

男,江苏著名书法家。

1985年-1990年,先后毕业于无锡书法艺专、河南书画院和中国书画函授大学。1986年以来书法作品先后入选全国各级展览达40余次,其中获金奖、一等奖、三等奖、优秀奖等15次。

书法作品入编《中国书法家全集》《中国国际文学艺术博览》等书。书法作品被评为一级作品。2015年至今连续三年出版了国内、国际邮政专辑,并已发行。作品被云南爨宝子碑林、广东顺德西山碑廊等单位收藏。



春華秋實

歲次丙申秋月古徐王忠懷

水仙之世外人須

笑而不作供薄

冰肌雪之

中乃之精神

口脂眉黛盡在

竹石敢著半點

云塵土也 金卷題詞

册卷八九峰乃直

之依爾

金卷題山水之物册卷題詞



付 七律到韶山
故園三十二年
里手高懸霸主報
敢教日月換新
重浪遍地英雄下
筆前 二十六年

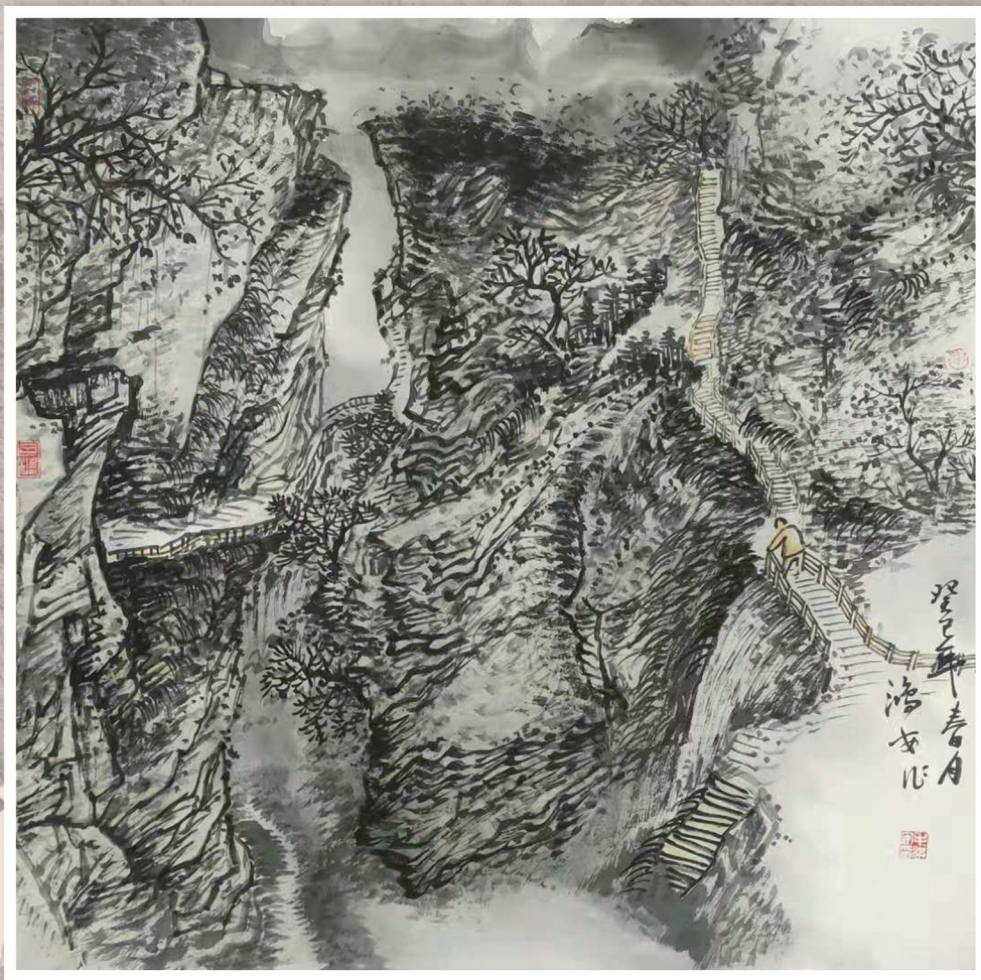


毛鸿安

男,1962年出生于孔子故里——山东曲阜,毕业于山东艺术学院,后从师于曲阜师范大学著名画家陈我鸿先生。

山东美术家协会会员、陆俨少再传门生;曲阜美术家协会理事;研修于中国国家画院于文江工作室。

人物画《陶醉》入围全国第十一届美展,人物画《博》入选“第十六届全国新人新作展”,山水画《情满青山》入选“西部大地情中国画展”,山水画《白云幽幽》入选“全国黄河画展”,人物画《大凉美姑》入选“长庆杯”全国书画大赛;戏曲人物画入选《96中华当代翰墨作品精萃》《跨世纪翰墨艺术家书画宝鉴》等大型书库;在中国《文艺报》《中国收藏报》多次发表作品及文章。



好雨生野色
青山见
右屏



清
年
秋
月
于
山

律到韶山
 国三十六年前
 高歌霸主歌
 日月换新天
 遍地英雄下
 南
 一九七七年

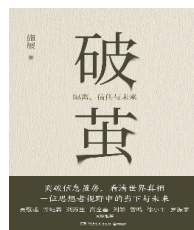
奇点2月新书推荐 | 认识商业社会,从这里开始

破茧

作者: 施展

出版社: 湖南文艺出版社

我们该如何突破信息茧房,看清真实世界? 在全球化的今天,如何看待中国在世界中的位置? 外交学院教授、国际政治学者施展告诉我们,首先要破除各种观念对现实的遮蔽,在认识到各国的经济深度相互依赖的前提下,看到经济空间与政治空间的不重合,进而审视民族主义“封装式思维”的不妥之处,理解中国与世界的一致性,也正视中国的特殊性。



中国切片, 1900

作者: 雷颐

出版社: 郑州大学出版社

本书就1900年的大清事迹“切其一片”,一片虽薄虽小,但通过对切片的病理分析,意义却未见得轻而浅。本书将视角投射在清政府对危机的判断和管控、新的社会阶层对社会进程的影响、中高级官员对时局的判断和应对之上。

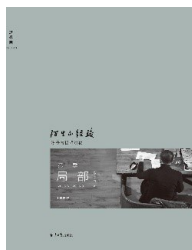


局部第一季: 陌生的经验

作者: 陈丹青

出版社: 北京日报出版社

本书是陈丹青视频节目《局部》第一季的讲稿。从少年王希孟到憨人凡·高,从早期文艺复兴的捣蛋鬼布法马可到威尼斯画匠卡帕奇奥,从舞女出身的瓦拉东到民国闺秀女画家,从宫廷画师徐扬到战死沙场的巴齐耶……他们多数是被美术史忽略的天才,作品亦然,虽经历史“隐没”而显得“次要”,却值得再度被认知、被观看。



局部第二季: 我的大学

作者: 陈丹青

出版社: 北京日报出版社

本书是陈丹青视频节目《局部》第二季的讲稿,围绕纽约大都会艺术博物馆铺展开来。历史不是静止的,美术馆收藏的就是重重叠叠的时间。勃鲁盖尔与李公麟对望眼前的麦田,维米尔堆砌起凝结层的魅力,印象派在百年后将沙龙绘画挤至次席……这些艺术家,大多数没进过大学,古人更不消说——规范永远期待天才的偏离。

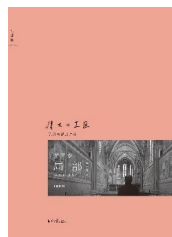


局部第三季: 伟大的工匠

作者: 陈丹青

出版社: 北京日报出版社

本书是陈丹青视频节目《局部》第三季的讲稿,作者寻访意大利教堂、修道院,聚焦凝固于墙上的湿壁画。“文艺复兴三杰”常被比作高峰,作者却将“次要作品”与它们的创作者娓娓道来。千百幅湿壁画既是君王与臣民的教科书,又是图像的狂欢。在不用透视法的中古时代,这些工匠显示了绘画的另一种维度,另一种理性,更饱满,更开放,更接近现代性。



下沉年代

作者: [美] 乔治·帕克

出版社: 文汇出版社

译者: 刘冉

美国国家图书奖得主乔治·帕克跟踪四位不同阶层的60后美国人——追逐美国梦的南方白人农民,失去工厂岗位的非裔女性工人,在华尔街和华盛顿之间穿梭的精英,借互联网经济发迹的硅谷大佬——展现四段沉浮人生,揭开四种阶层剧痛,写出一代人的愤怒与悲哀。

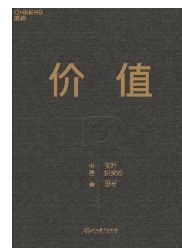


价值

作者: 张磊

出版社: 浙江教育出版社

高瓴创始人兼首席执行官张磊首部力作,沉淀15年,张磊的投资思想首度全面公开全书共3个部分10个章节,介绍了张磊的个人历程、他所坚持的投资理念和方法以及他对价值投资者自我修养的思考,还介绍了他对具有伟大格局观的创业者、创业组织以及对人才、教育、科学观的理解。



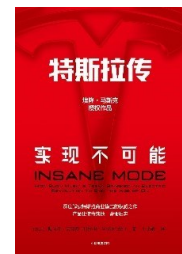
特斯拉传

作者: 哈米什·麦肯齐

出版社: 中信出版集团

译者: 牛小婧

特斯拉是电动汽车行业的标杆,更被看成一种科技趋势的代表。但特斯拉也不断受到量产进度、资金缺乏以及其他各种风波的困扰。本书作者哈米什·麦肯齐受聘为首席撰稿人在特斯拉全职工作,深入特斯拉内部采访,基于客观的第一视角和丰富的一手资料,深度解读特斯拉立于不败之地的商业模式和舍命狂奔背后的生存哲学。



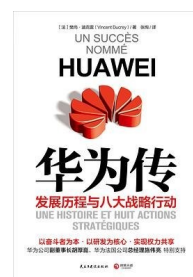
华为传

作者: [法]樊尚·迪克雷

出版社: 民主与建设出版社

译者: 张绚

本书完整讲述了华为的创业历程和当下的企业布局。作者通过对任正非及华为公司相关高级管理人员的深入调查采访,运用第一手资料,构建起一幅全面的华为企业图景。华为是今日中国最有影响力和知名度的企业之一,在世界商业格局中也占据着重要地位。作者认为,华为是改变世界对中国认识的一扇窗口,它所传递出的商业精神和企业理念,或可成为整个世界借鉴与学习的榜样。



变量3:本土时代的生存策略

作者: 何帆

出版社: 大象出版社

著名学者何帆,在这一年里走遍21座城市、行程62021公里、采访423小时,直面关键词——本土时代。本土时代有新的生存策略,也有新的创新法则,你可以靠自己活下来,而且活的更好;优秀是可以学出来的,伟大却是被逼出来的。



未来呼啸而来

作者: 彼得·戴曼迪斯、史蒂芬·科特勒

出版社: 北京联合出版公司

译者: 贾拥民

本书全面展示了商业创业风口上的9大指数型技术——量子计算、人工智能、网络、机器人、虚拟现实与增强现实、3D打印、区块链、材料科学与纳米技术、生物技术,并洞察这9大指数型技术的互相融合会带来巨大的变革力量,将会完全重塑我们的生活方式与商业模式。两位作者结合9大指数型技术的融合,充分预测和描述了零售业、广告业、娱乐业、教育、医疗保健、长寿、商业、食品业等8大行业指数型变革的未来。



零售的哲学

作者: [日] 铃木敏文

出版社: 江苏文艺出版社

译者: 顾晓琳

全球最大的便利店连锁公司创始人——铃木敏文,结合40多年零售经验,为你讲述击中消费心理的零售哲学。铃木敏文的很多创新,现在已经成为商界常识,本书把那些不可思议的零售创新娓娓道来。关于零售的一切:选址、订货、销售、物流、管理……他一次又一次地在一片反对声中创造出零售界的新纪录。翻开本书,看铃木敏文如何领导7-11冲破层层阻碍,成为世界第一的零售哲学。



及格家宣言

作者: [美]雷·本内特

出版社: 上海文艺出版社

译者: 周安迪

这本幽默但正确的智慧小书将像你证明通向快快乐快工作,幸福家庭,理想爱情,健康饮食等等的大门是平庸。拥抱平庸带来的愉悦,采用这些简单的技巧,用最低的标准要求自己。你是不是感觉已经好了不少? 还好其实还挺好的。



中国话

作者: 郑子宁

出版社: 九州出版社

侦探小说般层层推进的语言学科普,九大领域诠释中国话的前世今生,重新发现中国人的文化史。本书对“语言中的历史线索”已有非常精彩的论证,深入浅出又饶有意味,但这并不只是“趣味历史”而已……因为语言中异于规律的现象不仅可以提醒我们对结构的重新认识,也可以补齐文化交流中“缺失的一环”,有时是被遗忘的历史。



单读25·争夺记忆

作者: 吴琦

出版社: 上海文艺出版社

一场2020年的记忆争夺战,一部记录当下的现实书。一系列社会与环境危机不断累积、爆发,让2020年的特殊性被一再凸显。从岁初到年末,《单读》向海内外的作者、合作伙伴以及读者发起广泛征文,收集世界各地关于这一年的记录。最终,来自18个国家、34位创作者的24组纪实作品被汇集于此。



芬兰人幸福的艺术

作者: [芬]乔安娜·尼隆德

出版社: 机械工业出版社

译者: 张璇

芬兰总统尼尼斯托被问及芬兰成功的秘诀,他骄傲地笑着说:“大概是因为SISU。”SISU是芬兰人最喜欢的词语,它起源于遥远的过去,难以被准确地翻译出来。SISU不仅代表着一种坚韧的“芬兰精神”,更代表一种积极心理学的意义:勇气、顽强、执着和乐观,在逆境中使人能够更有勇气去直面生活的挑战,战胜困难。SISU不仅决定了芬兰整个民族的命运,也影响着每个芬兰人的日常生活。



捡史

作者: 郭德纲

出版社: 湖南文艺出版社

从裱糊店学徒到上海滩第一教父,青帮大佬黄金荣如何逆流而上? 资助蒋介石、扶持杜月笙,黄金荣为何眼光如此独到,总能“识英雄于未遇”,在对的人身上做政治投资? 为什么胤禩能够从“九子夺嫡”的皇位大战中胜出? 从庙堂到江湖,从帝王将相到贩夫走卒,阴谋阳谋、君臣博弈法则、韬晦心术、中国式社会人情世故,尽在郭论《捡史》篇。



人性中的善良天使

作者: [美]斯蒂芬·平克

出版社: 中信出版集团·见识城邦

译者: 安雯

在漫长的历史中,人类的处境到底是变好了,还是恶化了? 斯蒂芬·平克认为,暴力其实在减少。他以暴力水平为标尺,用“六大趋势”重新归纳了人类的文明进程,并展示了大量数据资料和上百幅图表,量化了暴力减少的趋势。



《新苏商》编辑部、奇点书集友情推荐 奇点书集地址:玄武区中山路286号羲和广场F2-3

《新苏商》杂志

2021年 全新起航

国内刊号：CN32-1883/F
国内邮发代号：28-436

征订方式：下方扫码登记



欢迎征订！



《新苏商》杂志为江苏民企代言

《新苏商》杂志是由江苏省工商联与新华报业传媒集团共同创办的杂志，国内公开发行，旨在充分发挥省工商联组织优势和新华日报社社宣传优势，倡导和弘扬优秀企业家精神，营造企业家健康成长环境，为企业发展和企业家成长搭建更好平台、创造更多机会。

新苏商

聚焦“苏商人物” | 关注“财经热点” | 捕捉“资本市场” | 宣传“一带一路”

这就是中国人的精神

脱贫攻坚精神

中国已消除绝对贫困

脱贫攻坚伟大斗争，锻造形成了“**上下同心、尽锐出战、精准务实、开拓创新、攻坚克难、不负人民**”的脱贫攻坚精神