

新苏商

厚德 崇文 实业 创新

NEW SUSHANG

2019年 第1期 总第9期

国内刊号:CN32-1883/F

国内邮发代号:28-436



江苏“890”青企公社成立 暨交汇点“苏商”频道上线

专题报道 P04

江苏省两会召开
企业家献计献策

工商要闻 P38

江苏 30 条举措促进
民营经济高质量发展

本期关注 P28

快递“最后一百米”
的暗战

市场观察 P51

中资房企
“淘金”柬埔寨

专家视点 P34

“家电下乡 2.0”
箭在弦上

ISSN 2096-577X



9 772096 577193



涵田半岛·聆湖
— HENTIQUE —

亚东建发集团
YADONG GROUP

江湖归来 隐逸涵田

HENTIQUE

建筑
面积约

220~320m² 聆湖双拼 / 独栋

| 敬 | 待 | 敛 | 藏 |



4000亩
山麓林湾



醇熟
度假村



禅艺
养心谷



观湖
半山温泉



商业街区
康养中心



奢雅精致
牧马场



2小时
都市圈



20余种
休闲娱乐



VIP LINE
0519

8795 6888

项目地址 / 溧阳天目湖·涵田半岛度假村内

做好当下即未来

文/仲跻嵩



一壶浊酒喜相逢,年内多少事,都付感慨中!

岁末年初,我们送别2018,又迎来2019。一家人,忙好年夜饭,满上杯中酒。热热闹闹,团团圆圆,让一年的感慨都随风而去,更让来年的奋斗,既有了出发的起点,也有了下一个到达的终点。

年前,被羁押了1400多天的雨润集团董事长祝义财终于回家了。虽然,瘦身减负降债等一堆难题等着雨润来解,这么多的债务迟早要还,但是,毕竟,集创始人、公司董事长、法人代表于一身的老板回来了,怎么都算得上“靴子落地”、喜从天降吧!

位于常州溧阳的科华控股2018年敲钟上市,行业虽非朝阳,但公司的订单排到了三五年之后,快到过年的时候,平时低调之极的董事长陈洪民总要办一件大事:请全公司的所有人吃顿饭。场面盛大,蔚为壮观。今年我们也打算去凑个热闹,却被告知企业多了点壮大后的烦恼,到哪儿能找到一个容纳3000人吃饭的地方?

上个月,一则涉及12.8亿元的公告引发丰盛集团债务逾期的传闻,市场一片哗然,60小时之后,丰盛集团通过南京市政府方面支持,收回38亿工程款,并偿还全部债务本息。最近两年来,丰盛反做空的经验越来越丰富,但是,对于扎堆到港交所上市的许多国内企业而言,是不是也需要具备一点应对被“薅羊毛”的心理和物质准备?

……

2018就此别过! 2019就此打开!

雄心勃勃的张近东已公开宣称年内要开店15000家,重新定义前台、中台、后台,为深耕智慧零售落地,张近东称年内要招8万员工。

大连年产2000万吨炼化一体化项目正式投产让恒力集团2019年的表现备受期待,2018年首次上榜世界500强并位列第235位,随着新项目的全面投产,恒力前进的步伐似乎无法阻挡。

创新药已形成产品矩阵的恒瑞医药创新药布局正在从小分子药物向大分子药物转化,一批超10亿级的重磅品种让公司的估值还将被拉高,以恒瑞医药为代表的江苏医药产业“集成超越”正在成为一种现实。

一月份省两会上的参政议政,3月份全国两会上的共商国是,5月的第二届江苏发展大会暨首届全球苏商大会……更多的机会在向全国甚至全球的江苏企业家招手,就算市场有些不景气,但作为个体的企业机会总是有的。感叹天时地利人和各种不充分时,创造条件变不利为有利也是主观能动性的一种表现吧。

持续的不确定性、无法判断的未来、以及万物互联所带来的更透彻的影响,都让未来“测不准”。在专家们纷纷预测2019年的时候,你会听到“少年底”等层出不穷的新概念。“今年是过去十年最差的一年,也将是未来十年最好的一年”,当段子说说也就罢了。“向内求得力量,向外获得共生”。坚持做好当下的每一天、每一月、每一年,未来十年,你还不能发现未来的机会吗?



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 耿 立

特约撰稿 黄阳阳 赵伟莉 耿 联 陈月飞 顾 敏 陈照明

记者 徐宛芝 杨 汀 夏峰琳 武 超

编辑 胡成效

美术编辑 沈 薇

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： 江苏新华柏印务有限公司

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



P5



P30



P65

刊首语 LEADING ATTICLE

P01 做好当下即未来

专题报道 SPECIAL REPORT

P04 江苏省两会召开,企业家们献计献策

P13 2019TOP企业峰会举行

本期关注 FOCUS

P21 江苏企业闪耀中国科技“光荣榜”

P25 国产手机的机会来了?

P28 快递“最后一百米”的暗战

P31 城市营销走“网红”路线,南京能否“抖”出新意

专家视点 EXPERT VIEWS

P34“家电下乡2.0”箭在弦上

工商要闻 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL HEADLINE

P38 江苏出台30条举措促进民营经济高质量发展

P40 江苏出台“1+10”政策大礼包

P41 江苏省工商联2018年精准扶贫行动纪实

市场观察 MARKET WATCH

P43 江苏动力电池产业调查

P46 买买买,制药巨头躲不开的宿命

P51 中资房企“淘金”柬埔寨

P54 南京房产经纪老字号“中广置业”黯然退市

P57 南京16家物业上信用“黑榜”

苏商榜样 EXAMPLE OF SUSHANG

P59 12月,苏商大佬在干啥

企业动态 COMPANY NEWS

P62 南高齿:一个普通小厂的华丽嬗变

P65 阿里巴巴南京中心入驻建邺高新区

一带一路 THE BELT AND ROAD

P66 西哈努克港经济特区协调委员会第三次会议顺利召开

P68 日本、韩国工商动态

P71 一带一路新闻短讯

资本市场 CAPITAL MARKET

P74 康得新“触雷”记

P76 南纺股份遭江苏证监局出具警示函

P77 2018年江苏上市公司市值四十强

读书 READING

P78 12月人文社科联合书单

变中求进,坚定发展信心 江苏省两会召开, 企业家们献计献策

1月17日下午,江苏省第十三届人民代表大会第二次会议举行第三次全体会议,大会圆满完成各项议程后,在南京胜利闭幕。

在江苏省两会上,参会的企业家代表委员们就热点问题展开讨论,畅谈未来经济发展,为建设江苏献计献策。



周海江(红豆集团党委书记、董事局主席)



作为企业,要掌握核心技术,要自主品牌实现产业链分工和市场的可控,自主资本实现产业整合。在一带一路建设新起点上扩大开放必须扎实做好“全方位”“高水平”,把“一带一路”交互点建设作为最大抓手、最大机遇、最大平台,以开放强省为目标,从开放格局、开放动能、开放优势、开放平台、开放环境等方面发力。我们企业会努力把西港特区建设好,打造好品牌,树立好标杆。

高纪凡(天合光能董事长)



江苏是实体经济大省,很多产品市场需求接近饱和,如何高质量发展是摆在我们前面的问题。如何变?首先,要与数字化结合起来,与互联网融合是大势所趋,江苏在这方面很有优势,就是要形成“制造+服务”、“实体+数字”的模式。

江浙沪一体化的融合,是江苏发展的新机遇。如何引导江苏企业拓展新领域很重要,相关部门要多鼓励,给政策,来推动引领发展。企业要积极进取,变中求进,敢于和善于进行突破性创新。

张雨柏(苏酒集团董事局主席)



相信江苏能继续走在前列。感受最大的就是“变化”。一是变化大,也就是发展变化之大。二是解放思想,实事求是,努力汇聚高质量发展的共识。高质量发展,一定不是口号。应该解决三个问题:什么是高质量,为什么要高质量,怎么进行高质量?

辛颖梅(擎天信息科技集团董事长)



江苏的高质量发展,主要还是靠我们企业界来推动。感受之一,就是要拥抱“变化”。从纵向技术领域创新,到横向的产业联合创新,形成“产业+数据”的模式。感受之二,要把产业做实。在上一轮经济大潮中,不少企业偏离了本行,导致被行业淘汰。因此推动工业互联网建设,做实产业,才能有真正意义的高质量发展。

薛驰(中天科技集团总裁)



我们企业要做到有“进”的信心、有“稳”的定力、有“新”的作为、有“深”的拓展。尤其是我们光纤电缆行业，要稳中求进，才能跨越发展。

要做“加法”：强创新，做到新；强人才，大力引进高科技人才；强国际，在国际上，在欧洲加大市场，扩大市场覆盖面；强基础，夯实质量基础，质量是企业生命。要做“减法”：企业要减少管理流程；要减少低端产品，向高端前进。要做到：靠创新，提高自主创新可控体系，解决卡脖子问题，小创新解决大问题；加快先进技术开发，智能制造要引领全国。

段绪强(江苏四方锅炉有限公司董事长)



我认为，高质量发展要认清当前的经济形势。企业税收重、融资难，在税收、融资上的政策要尽快出台，抓紧落实。要将习近平总书记在民营企业座谈会上的讲话精神落到实处，真正把减税降费的举措、政策一一细化，抓小抓实，让民营企业家真正有享受到利好政策的获得感。

杨波(同科投资集团董事长)



民营企业在新时代，要适应新的竞争问题，需要政府解决好历史遗留问题。当下，江苏要保持高质量发展，继续走在前列，民营企业还要承担推进发展的责任，政府要承担解决民营企业困难问题的责任，这样才能更好地推进高质量发展。

杨宗义(福中集团有限公司董事长)



作为民营企业委员，我有几点想法：1.对中央和省出台的支持和保护民营企业、民营企业家的政策，地方要落到实处，要出台具体细则，把中央6个方面的举措落实到各市区。特别需要加大产权保护，推进政、银、企合作；2.进一步加大发展民营经济的宣传力度，积极打造良好的营商环境和舆论环境，公检法司系统作为窗口，要主动支持和保护民营企业、民营企业家的合法权益，真正把支持落到实处；3.大力出台吸引人才的政策，江苏要在这一轮发展中走在前列，就要有强大的人才队伍，就要有好的政策留住人才；4.积极营造“清”“亲”政商环境，要建立定期交流的长效机制，经常性地走访民营企业，及时了解、解决企业面临的困难。5.在人工智能、物联网、金融服务等新兴产业方面，政府要加大扶持力度，出台具体政策。

沈彬(沙钢集团有限公司董事长)



关于推动制造企业电商平台健康发展的相关建议:1. 围绕工业电商发展制定具体可操作的政策文件,引导、扶持、鼓励相关企业用好相关政策,促进工业电子商务更好发展。2.建议成立制造业电子商务协会或工业品电商协会,牵头加强企业之间的沟通交流,与企业共同做好区域市场资源整合工作。

邵丹薇(万邦新能源集团有限公司董事长)



“卡脖子”关键核心技术之所以难突破,原因主要有两点:一是单一企业做不了,实现不了,最好技术共享,共同攻克;二是突破技术的投入成本太大,不划算,企业承担不了。因此建议:1.要进一步加快创新中心建设力度,特别是江苏要加快发展一批国家级的创新中心,争取实现零的突破。2.进一步抓好民众关心的高教工作。

王勇(南京圣和药业股份有限公司董事长)



有两个方面建议:1“税”,2019年也许是民营企业更加困难的一年,政府能否给发展中的企业在税收政策上更大优化和加大调整。2“费”,特别是企业职工的“五险一金”。2019年税费改革,将移交给税务部门征收,是否能加大力度,适当降低费用征收的比例,切实帮助企业降低成本,帮助企业高质量发展,从而让所有企业都能够按规定上缴。

吴建新(江苏神通阀门股份有限公司董事长)



江苏从去年开始出台了很好的政策,也给了民营企业具体的实实在在的帮助,我们有责任、也有担当把企业办好,当前,民企发展依旧面临很多挑战,民企在发展中还有一些发展的“痛点”“难点”。对于期待,一是希望解决招投标中的“低价中标”现象。二是希望创造公平竞争的环境。三是希望把出台的好政策落实到位,不能把政策“关在抽屉里”,要真正让企业享受到这些政策。



代表热议推进宁镇扬一体化 让“双城记”不再烦恼

文/ 黄欢 范杰逊 任松筠

江苏省政府工作报告中提出要“积极融入长三角区域一体化发展”，并提到要“加快推进宁镇扬、苏锡常一体化发展”。1月15日上午，各代表团分组审议政府工作报告，在扬州代表团的分组会议上，不少代表都聊起了宁镇扬一体化的话题，省人大代表、扬州市委书记谢正义更是当场建议增加往返于南京、扬州之间的轨道交通频次，以满足更多人的“双城生活”。





“双城记”的烦恼

扬州市民林先生去年刚把工作换到了南京,没几天他就发现自己的“双城记”遇到了一点小烦恼,“周末回扬州或是周一早上来南京经常要提前一个星期买票,有时候站票都买不到”。林先生透露,在他身边,像他这样的情况不在少数,“有几个朋友单位也是在南京,尝试过开车上班,但是周一早晨起得太早了,开车容易打瞌睡,在服务区必须要休息一下,最好的出行方式还是坐火车,可一票难求啊!”

双城生活,老百姓享受到越来越多的便利和福利,但普通市民的小烦恼也让一位人大代表很挂心,“我知道现在每天早上从扬州开南京的第一班火车是6点45分,票源非常紧张。为什么呢?因为这班车大概7点半到南京,能保证8点半上班”。省人大代表、扬州市委书记谢正义认为,城际之间,轨道交通是最好的出行方式,又稳又准时,“可以在车上看看文件看看书,也不耽误事情,建议未来增加火车频次,特别是可以在早高峰增开一班,缓解来往于扬州和南京之间生活工作的人的购票压力。”

交通互联是基础

“是的,现在在南京上班,住在扬州的人越来越多,宁镇扬一体化首先就是交通要互联。”省人大代表,扬州市委常委、组织部部长江桦表示,宁镇扬一体化对扬州来说是一个很重大的发展,这两年实质化推动。“以前叫互联互通,后来叫快联快通,现在叫轨联轨通,就是轨道交通联起来,这样就更顺畅一些,也是非常实质性的一步。只有做到人员交往便利没有障碍,才能推动经济等其他方面的联结”。

今年,提升南京省会城市功能和中心城市首位度写进政府工作报告,江桦说,宁镇扬一体化,增加南京中心城市首位度的同时,可以发挥南京的扩散和带动作用,有更多的溢出效应,“南京集聚的资源非常多,像高校资源、科研资源,包括制造业等等,而扬州正在建设新型科创名城,扬州也是国家小微企业创新创业示范基地,完全可以增强两座城市在这些方面的交流合作,达到一体化发展。”

仪征是重要节点

政府工作报告提出了2019年重点要做好的九个方面工作,江苏省人大代表、仪征市市长朱柏兴对其中的“深入推进区域一体化发展”这一项尤为关注。“仪征作为宁镇扬一体化的重要节点,无论是客观环境还是主观条件,都具备融入宁镇扬的良好基础。”朱柏兴说,“2018年,我市出台了《仪征融入宁镇扬一体化战略三年行动方案》。我们将加快工作步伐,深化交通融合、产业融合、生态融合、民生融合,争当区域融合发展先行区。”

近年来,仪征依托区位优势和生态禀赋,围绕“宁镇扬后花园”目标定位,加快发展生态旅游。特别是2018年,仪征圆满承办了第十届省园艺博览会,并以此为契机,通过全域旅游视角,推动城乡面貌、基础设施、生态环境全面提升。到2021年,仪征还将举办世界园艺博览会。仪征将围绕这一节点,放大“两园”连办效应,推动全域旅游提速发展,加快构建“1(枣林湾)+10(特色镇)+100(旅游点)”的旅游形态,致力打造国家级旅游度假区、国家全域旅游示范区。“我们期望融入宁镇扬大旅游体系,与周边地区在旅游资源开发、旅游线路串联、旅游品牌营销等方面开展深度合作,共同打造全省乃至长三角地区知名的旅游目的地。”朱柏兴说。

让百姓享受更优质同城待遇

目前,宁镇扬三地已实现公交卡同城通刷,部分人群异地就医结算、图书馆资源联网、部分景点联票制等民生工程共建共享、互联互通。从仪征自身来看,该市主动与南京知名学校、科研院所开展合作,引进了中电28所、省交通技师学院等项目;与南京三级医院建立了医疗联合体,近三年柔性引进知名专家300多人次,让老百姓在家门口享受优质医疗服务。同时,仪征还积极发展康养产业,吸引宁镇扬区域老年群体到仪征养生养老。朱柏兴建议,省相关部门进一步加大宁镇扬区域教育、卫生、文体、养老等资源整合力度,让这一区域的百姓享受更多更优质的同城待遇。

来源:新华扬州观察



长三角核心区“中轴崛起”？ 常州与泰州跨江“结盟”呼声起

文/袁杰

一直稳居苏南板块，但也是苏锡常三市中距离上海最远、经济体量相对最小的常州，正在思考广结“新盟友”的可能。

江苏省十三届人大二次会议上，常州团10位代表联合泰州团15位代表共同提出议案，建议加快常泰融合，实现“中轴崛起”。

常州和泰州两市地处扬子江城市群中部，跨江而望。议案称，受历史等多重因素影响，扬子江城市群形成了明显的“两头胖、中间瘦”现象。

由于长期缺少省级战略的支持，锡常泰城市群发展没有实质性举措，尤其是常泰之间存在跨江融合不够、分工合作不多等问题，亟待关注。

位居苏南板块的常州和苏中城市泰州联手，迫切性在哪？

事实上，在区域协同发展，以及长江过江通道趋于密集的背景下，江苏沿江城市群发展正面临新的局面和机遇。



代表建议：常泰联手打造五大走廊

两地代表联合提出的议案称，当前区域发展格局正加快重构，常泰中轴迎来了承接杭州都市圈辐射带动、与扬子江城市群建设形成黄金交汇的历史机遇。

两地代表建议，将常泰融合发展上升为省级战略，加大规划引导和政策扶持力度，努力把“中轴崛起”打造成为全省新的增长极。

代表们建议围绕打造交通、产业、生态、创新、开放五大走廊，推动两市共建“长三角一体化南北传导轴枢纽城市”。

比如，重点支持常泰中轴围绕生物医药、智能装备制造、新材料、健康食品等产业方向，推进相关产业集聚。

还有，突出长江生态保护，支持常泰两市加大生态环保合作力度，加快实施长江生态环境修复保护项目，携手打造大江风光带，等等。

记者注意到，江苏省委书记娄勤俭在2018年11月调研泰州时，定义泰州为“江苏发展的中部支点”。常州近年来也是频提“中轴崛起”战略。

为什么？长三角缺乏中

在政协会场，来自泰州的卢佩民、朱立凡和李龙根三位委员也联名提出提案称，推动常州泰州一体化发展。

卢佩民现任泰州市政协主席，朱立凡系泰州市委副书记，李龙根则是泰州市交通局局长。

三位委员提出，目前，长三角地区已形成以上海为龙头，沪宁、沪杭、宁杭经济带为三条边的核心发展区。但在这个三角核心区内，缺少一条中轴线支撑。而从地理位置看，从泰州向南，经常州、湖州，和杭州连成一线，正处于核心区中轴线上。

提案称，沿此中轴线，向南可延伸至绍兴、温州、福州，向北可至淮安、临沂，既接轨上海，又能促进沿线城市的互联互通，将成为推动长三角一体化发展新的突破口。

提案建议，争取将常泰一体化发展纳入长三角一体化

总体规划，并加快重点交通基础设施建设。

三位委员建议江苏省委省政府加强组织领导，常州泰州两地建立正常、高效的沟通协调机制，定期研究一体化发展思路、举措，及时解决存在问题。

不入上海都市圈，常泰集体奔向南京？

据江苏政协官网，另有汤国安委员提出提案建议南京都市圈“扩容”，将常州和泰州加入到南京都市圈。

汤国安委员表示，在长三角，无论是杭州还是合肥都在积极扩展都市圈范围，南京都市圈也应适时将未纳入上海都市圈的常州、泰州纳入南京都市圈。

如此一来，南京都市圈影响范围接近半个江苏，将有助于提升南京都市圈辐射影响力，对带动苏中、苏北地区发展也将起到重要作用。

公开资料显示，汤国安系南京师范大学地理科学学院教授、博士生导师。他认为，作为面积最小的省会城市之一，南京市域范围南北长，东西窄，城市产业布局有限。

由于西面受省域管辖范围制约，汤国安委员认为，南京唯一扩张方向就是向东扩容，将句容、仪征纳入南京市域范围，扩大南京城市纵深，同时拓展对省域东部的影响范围。

横向的同时，沪宁间开始纵向发展

目前，上海“1+7”大都市圈已基本划定，涉及江苏的有苏州、无锡和南通。而在南京都市圈内，则有扬州、镇江和淮安。居中的常州和泰州，可谓“两头不靠”。

而随着江苏长江两岸铁路、公路等过江通道的加速建设，以及此次常泰两地代表联名提出“中轴崛起”，进一步彰显出江苏沿江城市群发展格局的转变。

“过去的发展规律是，以长江为界划为苏南、苏中地区，以东向西发展为主。”中设设计集团副总工程师邓润飞告诉记者，如今，随着宁镇扬、锡常泰和沪苏通板块的一体化发展，江苏沿江城市群开始以跨江融合、拥江发展为显著标志。



INNOVATION · SYNERGY · SYMBIOSIS

2019 TOP企业峰会暨交汇点公开课

2019 TOP ENTERPRISE SUMMIT & JIAOHUIDIAN OPEN LECTURES

— 创 变 · 协 同 · 共 生 —

“创变·协同·共生” 2019 TOP企业峰会举行

1月13日,由新华报业传媒集团主办、中国邮政储蓄银行江苏省分行联合主办的2019TOP企业峰会暨交汇点公开课在宁举行,国际著名投资人、金融家吉姆·罗杰斯、北京大学国家发展研究院BiMBA商学院院长陈春花与300多位来自世界各地的贤才智者、各行各业的精英翘楚,围绕产业赋能、资本赋能、品牌赋能、搭建开放共享的交流平台,纵论高质量发展的新机遇、新作为。

“创变·协同·共生”,这是峰会的主题,同时也是个体在选择未来时的方式。

陈春花以《共生:未来企业组织的进化路径》作为演讲主题,从共生信仰、顾客主义、技术穿透、无我领导等核心出发,谈如何重构更高效、更有用的企业组织,为面临经济下行压力的企业指点迷津。

国际著名投资人、金融家吉姆·罗杰斯分享了他如何看今日的世界以及他的做法。

峰会上,“2018榜样江苏·十大暖企”榜单正式公布,交汇点苏商频道上线暨江苏“890”青企公社正式成立。江苏“890”青企公社的目标是汇聚一批80后、90



后、00后的青年才俊,搭建一个形式多样、互动交流的平台,分享创新张力、创业激情与成功密钥。

罗杰斯： 中国还将诞生更多马云

文/王颖菲

他是叱咤华尔街的风云大咖，他的投资观点具有非凡的现实意义，他对市场大趋势的把握，让股神巴菲特承认“无人能及”，他是国际顶级投资家、作家、金融评论家 吉姆·罗杰斯。



作为第一批来到中国投资的外国投资家，早在 30 年前，罗杰斯就已创举般地驾着他的摩托车从上海开到了巴基斯坦，之后又在中国自驾环游了 3 次，因此这位美国投资人对中国地理、经济、政策的了解，甚至不逊于一位中国学者。

即便 30 年后，他依旧能记得自己第一次到达上海的时的场景，“没有餐厅、没有酒店、没有迪斯科，甚至没有公路。”然而正是在这片还未开发的土地上，他看到了机会，“什么都没有，我却感到非常兴奋——这是一片全新的世界！”

作为改革开放的见证者，罗杰斯毫不掩饰对中国所取得成就的认可，“即便放眼全球，也很少有国家能在这么短的时间里实现如此高速、大幅发展。无论其他国家乐不乐意，中国已经成为 21 世纪全球最重要的国家。”这印证了罗杰斯许多年前的一句当时看来颇为大胆的预言，“19 世

纪是属于英国的，20 世纪是美国的，21 世纪将是中国的。”

罗杰斯表示，人工智能、区块链，这些新技术肯定有很好的发展未来。当前中国正在以超美国十倍的速度培养工程师，培养一流人才。因此，中国必定会培养出更多马云。他对中国有信心超过美国，因此他经常告诉身边人，教你的孩子说普通话。

中国目前最大的一个亮点是“一带一路”建设，包括中国、俄罗斯在内的很多国家都会从中受益，一带一路沿线的投资是一个令人振奋的机会。此外另一个亮点是中国自贸区，上海、海南、河南等地都设立了自贸区，在全球范围内吸引优势企业、资本，他最近也买了一些中国股票，在当下，他更愿意购买中国股票而不是美国股票。

罗杰斯认为，中国需要加速推进人民币自由兑换，帮助外商投资企业的投资和经营环境进一步优化。

企业家眼中的 未来经济

文/王颖菲 夏峰琳 李楠

2019TOP 企业峰会上,企业家们接受采访,畅谈中国经济和企业发展之路。





润和软件周红卫： 未来将是物联网的时代

作为一家传统的软件企业，江苏润和软件股份有限公司在最近几年却实现了让人“刮目相看”的华丽转型。公司在业务上实行“一体两翼”，组建了金融、芯片两大业务集群，重新优化公司资源配置，并推出“AI+战略”，聚焦AI产业发展。这样的转变，在润和的领路人——江苏润和软件股份有限公司董事长周红卫看来，是非常自然的。他表示：“从全球的大范畴来讲，只有通过创新去做升级，中国的整体社会和企业才能做得更好，这是大趋势。所以在大的宏观背景和政府指导下，企业特别是民营企业，应该去自我突破”。

展望未来行业发展，周红卫认为，虽然中国的软件企业离真正的国际顶尖企业和技术还有距离，但距离也是机会。过去的二三十年是互联网的时代，互联网把就to C做到极致。而未来将是物联网的时代，重点是做to B。未来二十年能不能在大物联网概念下将to B做到极致，这需要寻找很多很多的细化产业产品机会，而这也是中国软件企业的机会和希望。

谈到企业的落地，身为无锡人的周红卫，为江苏的实业发展感到自豪。他说：“无锡的血液是做实业的。到今天，苏商以实业为本的精神，更需要继承弘扬和坚守，因为越不容易的事越要坚守”。他并且表示：“从全球的发展来看，从经济发展的各个阶段来看，从企业自身来看，实业为本，没有错。”



徐工集团王民： 要做“有温度”的企业

即使成为国际上的行业领先者，但是依然毫不满足，孜孜不倦继续攀登，这是徐工集团工程机械有限公司去年至今的发展态势留给人们的深刻印象。徐工集团提供的数据显示，在2018年1-11月份，集团销量大增46.2%，比行业整体增速高出近10个百分点。全年营业规模稳超千亿元。另外，徐工超级移动起重机创新工程在2018年摘得中国工业领域最高奖项——“中国工业大奖”，这也是徐工第二次获此殊荣，十分珍贵。

徐工掌门人，徐工集团工程机械有限公司党委书记、董事长王民对于这样的成绩并不满足。他表示：“我们还需要不断发展，不断创新。因为我们还有一个‘主峰登顶’的目标。”他解释说：“虽然徐工在全世界工程机械制造企业排位中是最靠前的一家中国企业，但



是这离实现我们企业的战略目标和实现我的梦想还是差距的。所以,追求继续向上的目标就是我们最大的前进动力”。

徐工在过去一年里在全产品线创新和核心零部件关键技术创新上都上了一个大台阶。在核心的液压泵阀马达和关键传动件以及智能制造上,都获得长足进步。

此外,徐工也在不断提高社会责任感,做“有温度”的企业。王民说:“企业要做‘暖企’,就是有温度的企业。能够在内部对员工有温度,在外部对客户对社会有温度,对祖国有温度,对世界有温度。这样的企业是一个有活力的企业,有文化的企业,也是会受到尊重的企业。”

海底捞周兆呈： 智慧餐厅背后的“野心”

从 1994 年四川第一家店开业,到 10 年后进入北京市场,2018 年开出第 300 家火锅餐厅,同年 9 月港交所敲钟上市,海底捞的惊人成长,甚至使每一本写到海底捞现象的书,都能走上畅销榜单。除了火锅本身不依赖大厨、标准化、广谱性这些易于标准化的优势足够明显,更重要的是,海底捞的极致服务成为这家企业区别于同行的终极致胜法宝。

已经敲钟上市的千亿海底捞,在服务之外,还有哪些? 1 月 13 日,海底捞国际控股首席战略官周兆呈谈了谈海底捞的其他“底料”。

海底捞从来不缺话题。就连消费者已经习以为常的“(好到)变态的服务”,最近又引爆了一轮热搜。

除此之外,海底捞近期最引发关注是这两则新闻——2018 年 10 月,海底捞在北京打造了全球第一家火锅智慧餐厅;以及同一个月,海底捞和阿里云合作研发的超级 APP 正式上线。

其中,10 月开业的“北京智慧餐厅”,以机械臂上菜、千人千味配锅机、立体环绕投影营造不同就餐体验等黑科技,造就了社交网络的新一轮刷屏。周兆呈表示,在消费者能直接看到的智能配锅机、自动酒水机背后,是海底捞和其他国内国际的行业顶尖公司共同打造的各类厨房智能和自动化的支撑。此外,以复杂数据作为支撑的、海底捞自主研发的智能厨房管理系统,让高度智能化和自动化的后厨成为现实。

周兆呈介绍,由于后厨处理加工食材的人工智能以及自动化水平提升,从而大大增强了新技术的应用和食品安全管理水平,



能够有效控制食品安全。他表示,多年来,海底捞始终从源头食材抓起,在仓储、配送、物流、门店加工、门店的每个环节都倾尽全员投入,建立了非常严格的核查的机制,如今海底捞的“科技底料”,使得食品安全的监督,变得更加高效、透明和量化,让海底捞在食品安全卫生的保障上,如虎添翼。

莱商银行蒋华: 100亿信贷助力江苏实体经济

莱商银行首席营销官、徐州分行行长蒋华表示,莱商银行成立之初便确立了“适应环境、融入本土、根植文化”的经营思路,制定适合自身支持特点的市场培育战略,蓄水养鱼,潜心培植自己的客户群,通过服务中小微企业,打造“小而特、小而精,小而优”的品牌银行。

在客户的选择上,莱商银行徐州分行没有设定资产、行业和城乡区域等门槛,做到不讲身份,看品质;不讲规模,看效益;不讲位置,看产品。选择企业“不以规模取舍,只凭质量选择”,注重对企业真实承贷能力的评估和把控。务实、灵活的准入门槛,有效解决了中小企业不易被银行关注和认同、融资无门的难题。

2019年跟着国家发展的大势,莱商银行徐州分行加大了信贷的投放,加大对企业的支持力度,贷款利率全面下调。紧跟国家发展的重点方向,向绿色金融、绿色经济、环保节能和高科技新兴产业方面倾斜。“我们相信2019年中国的经济在结构上做一些分层次调整的情况下,会实现新的高质量的发展。莱商银行徐州分行的小目标是,2019年存款稳定在150亿,贷款突破100亿。跟着国家政策走,2019注定将是不平凡的一年。”



好孩子宋心然: 母婴行业即将迎来95后时代

作为两个孩子的妈妈,好孩子集团高级副总裁宋心然在平衡家庭和事业上的能力令人惊叹,“短差当天来回,长差带上孩子一起走。”在她看来,随时洞察孩子的心理、响应他们的合理需求,是作为母亲的应尽职责。这位情感细腻的女性高管,如今越来越以这样的细致洞察,去满足消费者的个性需求并确定产品迭代方向。

作为引领母婴行业发展的头部玩家,好孩子(中国)零售服务有限公司当年从童车起家。今天的好孩子,已经从童车制造商,悄然转型为母婴生态圈的服务者,“我们开始围绕90、甚至95后消费人群,开启个性化、定制化的需求响应。”



为此,好孩子开始不断探索,发挥一体化的供应资源和优势,更好地帮消费者定制所喜欢的特色产品。继续不断地基于对客户的洞察,思考可以给予的服务。

“以好孩子原创这30年的经验来看,我们唯一不变的就是要变。”

宋心然表示,如今消费者在变,社会经济也在变,所以对企业来说,不仅需要应对这些变化,还需要去提升、优化,就需要企业不断迎接挑战、创新变革。

作为最早走出国门的中国品牌之一,好孩子已经从当初的国际产品,成长为了国际品牌。2014年好孩子连续收购了德国较高定位的婴童品牌Cybex和美国家喻户晓的婴童品牌Evenflo,并开始将产品设计注入品牌中。通过这样的资本运作和品牌运作,好孩子开始真正在欧洲和美洲成为本土作战的市场品牌,从海外市场占有率就能显示出其绝对的领导者地位。

宋心然透露,对好孩子来说,在全球化运作下,未来并购的机会还有很多。但想要达到一加一大于二的结果,需要评估更加核心、更加重要的部分,比如品牌调性、企业文化、团队理念是否一致,是否能实现资源互补,达到最大化,是好孩子最关注的部分。

永安行孙继胜: 由共享单车走向共享汽车

2018年,共享单车领域“热闹不断”,从先行者摩拜“卖身”到小黄车ofo押金难退,行业头部玩家纷纷陷入困境。作为公共自行车行业的领军者,上市以后依然低调的永安行和共享单车的这波热潮似乎保持着一定距离。

峰会期间,永安行科技股份有限公司(下简称:“永安行”)董事长孙继胜分享了自己对共享出行行业、永安行未来发展方向的思考。

永安行于2016年11月推出无桩单车“永安行”,以“农村包围城市”的独特打法,迅速打开国内二三线市场。截至2017年底,永安行已在全国约252个城市和地区成功开展了公共自行车项目,新增了江西上饶、江苏溧阳、福建南安等约40个城市和地区。累计在全国建设约3.8万个公共自行车站点和约110万套公共自行车系统设备,成为国内最大的公众自行车运营商。

对于永安行未来规划,孙继胜表示,“如何让人们的出行更轻松,体验更好更便捷,是我们考虑的问题。从自行车开始,永安行开始慢慢在布局助力自行车,然后现在由开始布局共享汽车”。

永安行正在按照自己的发展节奏,打造一种公共自行车、共享助力自行车、共享汽车等多种出行工具相互融合的出行平台。目



前永安行共享汽车已在常州、苏州、南通、泰州等地投放使用。

另外,孙继胜表示,永安行以出行为基础,也会向共享家的方面做尝试。“共享经济和共享模式一定是我们未来的就是人类生存的一个必经之路”,孙继胜说,“出行是人类衣、食、住、行、乐、健康六大类基本需求之一,而只要有需求就有消费,那么就会形成产业。而出行的需求是真实存在的。”

对于未来,孙继胜表示:“根据自己的战略一步一个脚印地,按照共享经济发展的思路去走。以中国巨大的市场为基础,同时向新兴市场,比如印度,及成熟市场,比如说欧洲英国等国家开始进行战略布局。”

福佑卡车单丹丹: 转型升级才刚刚开始

南京福佑在线电子商务有限公司(“福佑卡车”)CEO单丹丹表示,“企业创新需要清晰的战略指引,明确能够做什么,不能做什么,坚持做自己能做的,做自己擅长的,这是福佑卡车成立四年来的一点经验总结。”

据了解,福佑卡车自成立以来,一直致力于用科技补齐运输环节短板,推动整车物流运营效率提升,让商品流通在仓储、运输、配送各个节点实现无缝衔接、高效运转。近几年,提供产品服务不断创新优化升级,在整车物流撮合、交易领域已成为行业的领军者。

借助智能服务系统平台赋能产业链,改变传统物流生态,是福佑卡车促成上下游协同共生的方式。2018年初,由京东物流领投,福佑卡车完成了1.5亿元的C+轮融资,福佑卡车与京东物流达成战略合作,共同在承运平台发力。这被认为是福佑卡车探索行业协同的一种尝试。

在资本格外谨慎的年头,福佑卡车在2018年尾再次获得过亿融资。在行业看来,过去一年,福佑卡车的发展顺风顺水,不过在单丹丹看来还有很大的提升空间。

单丹丹认为,物流行业转型升级的大幕才刚刚拉开,行业快速往前发展的最大动力引擎一定是技术。“技术可以改变传统行业的每个节点,让每个节点都能有一次重构的机会,在物流行业,技术应用不仅仅让司机过上好生活,更重要的是带来整个运营效率的提升。”

“希望福佑卡车有更大的力量投入到科技当中,继续通过科技赋能,提升人、车、节点的效率,借助科技的力量,化解为上游客户省钱同时为下游司机多赚钱的矛盾。”

康缘药业、中天科技、南智传感…… 江苏企业闪耀中国科技“光荣榜”

文/胡成效

2019年1月8日,2018年度国家科学技术奖“光荣榜”正式出炉。在获奖名单中,高校和科研院所当仁不让的主角,但我们也欣喜地看到,越来越多的企业出现在国家科技奖的最高舞台,其中,来自江苏的企业超过20家,凸显了苏企在科研上取得的巨大进步。

企业是参与科技创新的一线主力军。据2018年度国家科学技术奖励大会官方网站公布,国家科技进步奖134项通用类获奖项目中,75%的项目有企业参与,其中三分之一的项目由企业牵头完成。2018年度科技进步奖获奖单位中共有303家企业,占获奖单位总数的47%,其中民营企业数量超过了国有企业。企业作为技术创新的主体地位和主导作用显著加强。

科技强省江苏共有50项通用项目获奖,总数继续位居全国各省份第一,其中,江苏企业的贡献非常显著:康缘药业、中天科技获得国家技术发明奖二等奖;江苏劲桩基础工程、南瑞集团、苏州南智传感国家喜获科学技术进步奖一等奖;此外,连云港保丽森、南通市广益机电、江苏新绿能科技等20余家企业也榜上有名。

校企联手结“硕果”

“产教融合、校企合作”是我国科技发展战略之一，充分发挥了高校的理论优势和企业的实践经验。本次江苏获奖很多项目，都是“校企合作”结出的硕果。

由康缘药业肖伟研究员作为第一完成人承担的“银杏二萜内酯强效应组合物的发明及制备关键技术与应用”项目，荣获国家技术发明奖二等奖，是本年度国家技术发明奖获奖项目中唯一的药物研究项目。肖伟研究员、楼凤昌教授带领由中国药科大学、江苏康缘药业、南京医科大学等单位科研人员组成的项目组，历时28年，研发上市了第一个以PAFR为靶点的新药——银杏二萜内酯葡胺注射液，为缺血性脑卒中治疗提供了同时具有抗血小板和神经保护作用、且出血风险低的创新药物，2017年作为创新药谈判品种列入国家医保目录，累计500余万患者获益。

同样荣获国家技术发明奖二等奖的“高性能铝合金架空导线制造关键技术与应用”，由江苏中天科技股份有限公司与上海交通大学合作完成，中天科技集团总裁薛驰、中天科技研究院副院长尤伟任是项目主要发明人之一。随着特高压、远距离、大容量输电和清洁能源利用的发展，提高导线的导电率具有重大社会经济价值。但提升材料导电率与同时提高其强度和耐热性之间存在矛盾，导致我国电网建设急需的特种导线难以满足工程需求。为此，中天科技与上海交通大学于2009年成立“联合研究中心”，与孙宝德教授团队合作致力于架空输电线新材料、新技术、新工艺的研发。双方联合研制成功高导热、高强抗疲劳、特高压节能导线等新型特种导线，出口到欧美及一带一路沿线国家，累计架线超2万公里，成为中国制造和中国电力走出去的“国家名片”。

“地质工程分布式光纤监测关键技术及其应用”获得国家科学技术进步奖一等奖，该成果的第一完成单位为南京大学，第三完成单位为苏州南智传感科技有限公司。该研究成果历经20年攻关，打破国外技术壁垒，形



“银杏二萜内酯强效应组合物的发明及制备关键技术与应用”项目团队。



中天科技喜获国家技术发明奖。

成了完全自主知识产权的技术和设备；创造性地建立了地质工程分布式光纤监测技术体系；在地质工程灾害机理和理论判据方面取得新突破；使地质工程监测技术从点式走向分布式；从电测时代走向了光感时代。

此外，获科技进步二等奖的“林业病虫害防治高效施药关键技术与装备创制及生产化”项目和“优质肉鸡新品种京海黄鸡培育及其产业化”项目，同样都是江苏企业与高校合作取得的成果。



中天科技参与浙江舟山500kV联网输变电工程建设。



“地质工程分布式光纤监测关键技术及其应用”项目团队合影。

南通民企表现优异

本次获奖项目中,江苏传统科研强市南京依然强势,南京大学、东南大学为首的高校军团成绩亮眼,南瑞集团、国网江苏电力、扬子石化、全司达交通科技、莱斯信息、沃杨机械等企业也纷纷上榜。

记者注意到,江苏另一个经济强市南通今年同样表现优异,有5个项目获得大奖,除了中天科技外,获奖的江苏劲桩基础工程、南通广益机电、江苏京海禽业、江苏中洋集团都是来自南通的企业。

江苏劲桩基础工程有限公司“复合地基理论、关键技术及工程应用”项目本次获得科学技术进步奖通用项目一等

奖。该公司创建于1988年,是国家壹级地基基础工程专业承包施工企业,拥有劲性复合桩系列专利技术三十余项,在复合地基理论、关键技术及工程应用中取得骄人业绩。

本次获奖的技术被誉为地基基础工程领域的重大技术创新,达到国际领先水平。与传统桩基施工工艺相比,该技术具有环保、节约、高效等优势。公司率先在全国实现该项技术的产业化,先后在江苏省沿海开发重点工程刘埠外闸、中天润园房产等桩基工程中得到运用,取得工期短、降本30%以上、工程优质等成效。

获得2018年度国家科技进步二等奖的“林业病虫害防治高效施药关键技术与装备创制及生产化”项目,是由南京林业大学与南通广益机电公司共同承担的。南通广益机电公司多年来一直从事农林病虫害防治关键技术与装备研发,近年来,公司瞄准农业植保高端机械人研发了十多个高尖先端产品,获得了二十多项发明专利。

同样荣获国家科学技术进步二等奖的“优质肉鸡新品种京海黄鸡培育及其产业化”项目,由江苏海门市京海禽业集团有限公司与扬州大学、江苏省畜牧总站合作取得。

“优质肉鸡新品种京海黄鸡培育及其产业化”项目历经了20多年的系统研究,育成京海黄鸡国家级新品种1个,其高效生产、健康养殖、疫病综合防控等集成技术,已在全国11省市推广,“服务带动型”技术推广模式,成为农业部在全国推广的典范。

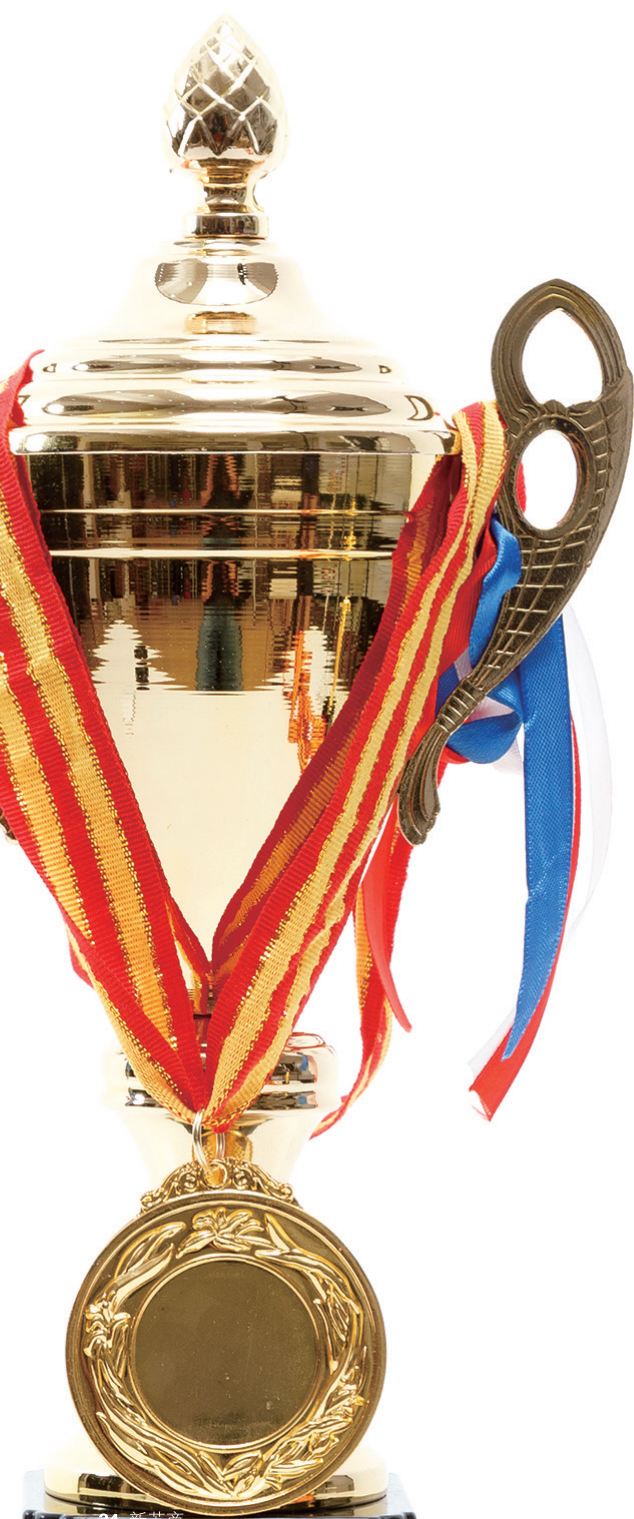
江苏中洋集团股份有限公司获奖的项目为“长江口重要渔业资源养护技术创新与应用”,公司作为国家重点龙头企业、拥有97项专利、企业院士工作站和国家地理标志(原产地)保护产品。

■链接

江苏企业参与的获奖项目

国家技术发明

--	--	--



国家科学技术进步奖

项目名称	奖项	参与单位
复合地基理论、关键技术及工程应用	一等奖（通用项目）	江苏劲桩基础工程有限公司
复杂电网自律-协同自动电压控制关键技术、系统研制与工程应用	一等奖（通用项目）	南瑞集团有限公司 国网江苏省电力有限公司
地质工程分布式光纤监测关键技术及其应用	一等奖（通用项目）	苏州南智传感科技有限公司
农林剩余物功能人造板低碳制造关键技术与产业化	二等奖（通用项目）	连云港保丽森实业有限公司
林业病虫害防治高效施药关键技术与装备创制及产业化	二等奖（通用项目）	南通市广益机电有限责任公司
长江口重要渔业资源养护技术创新与应用	二等奖（通用项目）	江苏中洋集团股份有限公司
优质肉鸡新品种京海黄鸡培育及其产业化	二等奖（通用项目）	江苏江海禽业集团有限公司
高性能特种编织物编织技术与装备及其产业化	二等奖（通用项目）	徐州恒辉编织机械有限公司
磷酸铁锂动力电池制造及其应用过程关键技术	二等奖（通用项目）	江苏乐能电池股份有限公司
特种表面冲击强化抗应力腐蚀与疲劳技术及应用	二等奖（通用项目）	中国石化扬子石油化工有限公司
高世代声表面波材料与滤波器产业化技术	二等奖（通用项目）	无锡市好达电子有限公司
国产非晶带材在电力系统中的应用开发及工程化	二等奖（通用项目）	吴江变压器有限公司
国家工频高压全系列基础标准装置关键技术与工程应用	二等奖（通用项目）	国网江苏省电力有限公司 苏州华电电气股份有限公司
超、特高压变压器/电抗器出线装置关键技术与工程应用	二等奖（通用项目）	常州市英中电气有限公司
超500米路径钢管混凝土拱桥关键技术	二等奖（通用项目）	江苏苏博特新材料股份有限公司
城市多模式公交网络协同设计与智能服务关键技术及应用	二等奖（通用项目）	南京莱斯信息技术股份有限公司 南京全司达交通科技有限公司
基于共用架构的汽车智能驾驶辅助系统关键技术及产业化	二等奖（通用项目）	苏州智华汽车电子有限公司
高速铁路弓网系统运营安全保障成套技术与装备	二等奖（通用项目）	江苏新绿能科技有限公司
中药资源产业化过程循环利用模式与适宜技术体系创建及其推广应用	二等奖（通用项目）	江苏天晟药业股份有限公司 淮安市百麦科宇绿色生物能源有限公司
多熟制地区水稻机插栽培关键技术创新及应用	二等奖（通用项目）	常州亚美柯机械设备有限公司 南京沃杨机械科技有限公司
杀菌剂氟烯菌酯新靶标的发现及其产业化应用	二等奖（通用项目）	江苏省农药研究所股份有限公司

iPhone 价格一降再降， 国产手机的机会来了？

文/徐宛芝



一向是手机中处于老大地位的苹果手机，在这年关当口却展现出一番“清仓大甩卖”的架势，多款机型纷纷降价，无论是 2017 年推出的 iPhone8，还是刚上市没几个月的新款 iPhoneXR，降价幅度在几百到上千不等。不到四千元就可以买到苹果手机，这一现象对国产手机是喜是忧？而面对行业老大哥目前的“窘境”，国产品牌是否感受到了危机呢？

今天iPhone又降价了吗？

乔布斯可能也没有想到，iPhone有一天得靠降价来挽回中国市场。

2019年伊始，iPhone的各款机型就在电商平台上迎来一轮大幅降价。1月11日零点开始，天猫平台上的iPhone，部分机型售价降至历史新低。天猫手机方面表示，年货节期间针对iPhone XS、iPhone XS MAX等热门机型进行补贴，新品iPhone最高直降1500元。比如天猫苏宁易购旗舰店iPhone XR、iPhone 8/8P的价格分别下调至5549元、3899元和4788元，最高比苹果官网售价低1200元。苏宁相关人士称，这是年底优惠。

而在京东平台，也是从1月11日零点开始，iPhone8和iPhone 8P的价格下调至3999元和4799元，较变动前分别下调了600元和800元，与果官网报价5099元和5999元分别相差1100元和1200元。京东方面表示，这一次的降价行为是苹果公司降价。

虽然苹果官方没有直接下调价格，但加强了“以旧换新”的优惠程度。之前苹果就有这一政策，消费者可以拿着以前的苹果产品进行估值，抵扣一部分新机购买价格。但最近能明显感觉到，苹果官方零售店对“以旧换新”的大力宣传以及估值的提高。据悉，一台没有明显损坏的iPhone 7大约能抵扣2088元，估值比之前要贵1倍左右。

值得注意的是，苹果官方主要侧重对iPhone XR的变相降价销售。1月14日晚间，苹果天猫官方旗舰店首次针对“以旧换新”用户发券。用户在提交“以旧新”后，可领取500元优惠券，限定在天猫Apple Store官方旗舰店购买iPhone XR使用。这也是今年苹果官方首次降低新品价格，满减后iPhone XR 5999元起。

此前，深圳华强北也流出一份苹果手机报价表：iPhone XR 64GB 批发价下跌450元，目前价格5250元；iPhone X 64GB 批发价下跌100元，目前价格5630元；iPhone 8 64GB 批发价下跌420元，其中3款目前价格3880元；iPhone 8 Plus 64GB 批发价下跌450元，其中两款目前价格4800元。

4000元，买iPhone还是国产手机？

苹果为何降价？因为卖不动了呗。

1月2日，苹果CEO库克发布了致股东公开信，表示公司将第一季度收入预期从此前的890亿美元下调至

840亿美元。而这其中，中国市场的营收下降占很大比例。库克在信中承认，超过100%的营收下降发生在大中华区，覆盖了iPhone、Mac和iPad等产品。虽然苹果其他部门的营收比去年增长了近19%，但长期以来，iPhone一直是苹果的核心业务，如果苹果不能卖出足够的手机，整个公司都会陷入困境。

显然，苹果随后采取的措施就是降价。降价让消费者开心了，可看到苹果陷入困境了，国产手机是否也可以幸灾乐祸一下呢？

其实国产手机反而更应该笑不出来。原本iPhone属于高端市场，大多数国产品牌走的是中低端路线。可当有一天iPhone降价到一定程度，势必会拉走一部分国产手机的高端用户。最简单的，如果4000元就可以买一个iPhone，原本准备花差不多价钱买个国产手机的消费者难免会犹豫一下。

市场的反应也很迅速。据苏宁易购内部人士透露，在iPhone降价当天，苏宁易购苹果流量和销售双爆增，iPhone8系列销售增长460%，iPhone XR增长超过了2150%。而在京东商城公布的每周手机销量排行榜上显示，iPhone XR在1月份连续两周力压华为Mate 20 PRO，高居榜首。显然，iPhone这一轮降价促销也是适逢其会，春节前本就是中国消费者换新机的一轮高峰，再加上iPhone作为硬通货，也一直都是年会奖品、年底福利的首选。

通过降价，iPhone的滞销暂时缓解。据悉，苹果也已经准备好增加iPhone 7和iPhone 8的产量，同时缩减iPhone XR的订单量。此举虽然有些打脸iPhone XR，但在商业上是正确的做法。而考虑到iPhone XR的售价高，iPhone 7和iPhone 8售价与国产手机有直接的竞争，苹果很可能对国产品牌产生巨大冲击，甚至之后手机市场的格局也会改变。

苹果真的不行了吗？

苹果此番降价潮，证明了一个简单的道理：没有创新，哪怕没有别的竞争对手，也依然可能会被淘汰。苹果一直因为其独特的技术优势，享受着超高的产品溢价，但随着这几年并无明显改变的产品推出，这种溢价也在逐渐减少。可偏偏新出的苹果还卖得更贵，这就导致了消费者更新换代的需求降低。可以这么说，苹果现在的最大对手，是曾经的自己。

横向比，经过几年苹果的止步不前，国产手机也逐渐



将差距缩短。在用低价占据了中低端市场之后,现在国产手机也逐渐朝着高端市场进军。一旦苹果没有办法保持住高端市场的领先地位,就不得不通过降价来与国产手机竞争,这对双方来说都是件麻烦的事。这次苹果的“以旧换新”活动,新加入的折旧品牌包含了5家,分别是三星、华为、OPPO、vivo以及小米,从某种程度上说,这也是苹果初步选定的竞争对手。

虽然苹果曾经一枝独秀,但如今唱衰者也不在少数。毕竟曾经的手机巨头诺基亚、黑莓,也都由盛而衰,跌落的速度让人难以想象。美国投行Wedbush分析师丹尼尔·艾维斯表示,“我们预计,未来几个月 iPhone XR的降价幅度会更大。苹果在中国面临着严峻挑战,而围绕 iPhone XR 和其他 iPhone 未来版本机型的正确定价策略将是关键。”

降价终究只是缓兵之计。库克也承认,即便在一些发达市场,iPhone的更新换代也不如预期的那般强劲。所以,这并不单单是中国市场的iPhone销售疲软,虽然此前只需要满足中国市场基本就可以了,但如今显然是不能再吃老本了。如果不能提升技术,那么苹果就必须调整营销策略,提升性价比。不过当苹果都没有创新了,那还是苹果吗?

国产手机还好么?

苹果目前的状况也给国产手机敲响了警钟,毕竟行

业老大日子都难过了,其他人得更小心些。

去年,成立于2002年的金立手机,正式宣告破产。金立曾经在国产手机中傲视群雄,2010年,金立手机市场份额位列全行业第三,仅次于诺基亚和三星,是国产手机功能机品牌第一名。但随着智能手机时代的来临,金立未能及时跟上潮流,最终眼看着华为、OPPO、vivo、小米等国产品牌后来居上,最终自己落得破产的下场。

金立的破产,是上一轮没有跟上技术革新的后果。而目前手机市场正等待下一轮的技术革新,谁能搭上车,谁又将被甩下?以前一些国产品牌只需要跟着苹果走就好了,但如今连苹果都有些黔驴技穷,如果再没能及时认清市场,也将很快被市场残酷淘汰。

最新的例子就是从诞生起就打着“情怀牌”的锤子手机,也在岁末年初,无法掩盖住危机。在10亿融资烧完以后,锤子科技彻底陷入了财务困境,目前谁来接盘还不知道。创始人罗永浩曾经以其独特的个性,吸引了不少粉丝。但手机不能只靠个人魅力,就像苹果也不能只靠乔布斯。

2019年将是5G推广的关键一年,对于手机厂商来说,也许不会像2G升级为3G、4G那样天翻地覆,但新技术必将对设备提出更严苛的要求:续航能力、容量大小、系统流畅程度……这些问题会在5G的放大下,从重要变成必要。苹果在年初的这波降价,只是手机行业最表象的一阵风。谁能预测风将往何处吹,谁又能掌握或者改变风向呢?



现在直接送到家的快递是越来越少了,各种快递柜、代收点,纷纷抢滩快递“最后一百米”的市场。除了阿里旗下的菜鸟驿站,还有丰巢和速递易两大快递柜的交锋,而最近一家叫做“熊猫快收”的代收点也在疯狂扩张。快递代收在解决了快递行业一部分问题的同时,又带来了一些新的问题。物流业末端市场巨大,暗战不断。

快递最后一百米的 暗战

文/徐宛芝



与“菜鸟”夺食的“熊猫”

最早开始布局物流业末端市场的,当属“菜鸟”。菜鸟网络于2013年5月28日就成立了,但直到两年后,阿里巴巴才正式将其定位成为“社会化物流协同、以数据为驱动力的平台”。而最直观的就是,许多学校、小区门口的小店,纷纷成为了“菜鸟驿站”,可以代收和代发快递。背靠阿里,菜鸟驿站的发展当然很迅速。但最近,一个叫做“熊猫快收”的代收点,正疯狂地扩张。在其官方网站上可以看到清楚的介绍:“熊猫快收”是南京百米需旗下专注于“社区物流最后100米”的互联网品牌,主要向用户提供快递代收、电商代购、导购、代退货,第三方O2O生活服务的落地体验,以及票务缴费、社区金融等便民服务。作为社区末端物流服务商,旗下拥有近万家合作网点,与三通一达、顺丰、中国银联、中国电信、中国体彩等形成了稳定的合作关系。

据熊猫快收联合创始人铁木真(花名)介绍,熊猫快收曾是阿里旗下菜鸟驿站的最早一批服务商,在合作的数年中因阿里数据和资源的封闭性,作为服务商一直难以获得授权使用。直到2016年3月份协议到期后,熊猫快收正式开始打造自己的品牌,并独立开发自己的系统。

也就是说,熊猫是脱胎于菜鸟的,单干后就要与菜鸟直接竞争了。虽然因为快递数量的逐年增加,物流业末端的市场潜力巨大,但一家小公司,如何有底气和阿里竞争呢?对此铁木真表示,熊猫快收是独立的第三方,除了淘宝的货物,京东、苏宁、小红书等电商平台的快递也可以由其代收。而且,熊猫快收对应快递公司的加盟制度,

设立了城市合伙人制度,通达系城市加盟商可共同入股熊猫快收城市合作商,这使得熊猫快收能借力快递公司现有的网络,迅速扩散推广。

丰巢、速递易分庭抗礼

菜鸟驿站和熊猫快收,都是具体的一个店面,主要还是依靠人工操作。但开一个店的人力物力成本还是颇高的,因此更为简单不占地的自提柜,随之兴起。丰巢、速递易、云柜、格格货栈……在前几年,小区门口柜子的竞争,不亚于共享单车。

不过随着行业发展,目前自提柜的格局基本定下。以中邮速递易和丰巢为代表的物流系企业,已经成为快递柜的主流。

速递易最早隶属于三泰控股的子公司成都“我来啦”网络信息技术有限公司,是智能快递柜行业第一个吃螃蟹的企业。2017年7月,中国邮政、三泰控股、菜鸟网络以及复星集团,联合重组了智能快递柜品牌速递易,并更名“中邮速递易”。

丰巢科技,由顺丰、申通、中通、韵达、普洛斯5家物流公司于2015年6月投资成立,2017年9月以8.1亿元收购快递柜品牌中集e栈后,丰巢与速递易形成分庭对立之势。

不过,自提柜背后的竞争,也是物流、电商资本的角力。在丰巢成立不久,顺丰就有意收购速递易,但双方在估值上产生分歧,最终该笔交易没有达成。此后速递易就迅速倒向了阿里,并且试图拉上通达系的快递。

而在去年,通达系也确实悉数退出丰巢。2018年5



月底,阿里巴巴与菜鸟花费13.8亿美元投资中通的同时,菜鸟网络子公司浙江驿栈获得了来自圆通、中通、申通、韵达、百世及其相关子公司31.67亿元的融资。浙江驿栈是菜鸟网络旗下全资子公司,增资前菜鸟拥有100%股份。2018年6月,韵达和申通也转让了所持有丰巢的全部股份,加上此前已经退出的中通,丰巢已经变成顺丰一家独大。

盈利模式引发的争议

当然,不管是哪家代收点或者自提柜,生存和发展的两个关键是:能否获得盈利,能否真正解决快递“最后一公里”的问题。

虽然2018年快递包裹首次突破500亿件,但快递柜都还是亏损。据三泰控股发布的业绩预告,公司预计2018年1~12月归属上市公司股东的净利润-2.70亿元至-2.00亿元。而截至2018年5月31日,丰巢科技的资产总额为63.11亿元,负债总额为17.32亿元,净资产为45.79亿元。在2018年前5月,丰巢科技实现营业收入2.88亿元,净利润为负2.49亿元。

而无论是菜鸟驿站还是熊猫快收,这样的代收点赚的是个辛苦钱,一件快递收取几毛钱的保管费,等于从快递公司的利润中切下一点蛋糕。一般来说,代收点都是个实体小店,“兼职”赚点小钱是可以的,只是还必须得有主业支撑。所以,目前快递柜和代收点都开始想方设法扩展业务。此前,部分地区的快递柜试水了一段时间的打赏收费、超时收费的方式,但很快遭到恶评。也就是说,想靠保

管快递收费是难以被消费者所接受的,何况这样的盈利来源也相当有限。

目前,社区团购成为了新的增长点。此前熊猫快收已经推广了线下版的拼多多,采取前店后仓模式,通过预售实现了用户线上拼团、线下提货的消费模式。1月12日,阿里通过“菜鸟驿站+手机淘宝”的形式,也正式入局社区团购,开始了对这种线下社交零售场景的争夺。至于丰巢,本身就在快递柜上留有广告屏幕,背靠顺丰物流,通过微信公众号和APP卖货水到渠成。

但回到最初的问题,快递“最后一百米”真的解决了吗?事实上,无论是代收点还是自提柜,确实增加了快递员的送货效率,但也变相地把成本转嫁给了消费者。因为越来越多的快递员都选择直接将快递送到代收点或者自提柜,甚至都不提前打个电话询问家中有没有人,所以这个模式的反对声一直没有停过。

去年5月1日实行的《快递暂行条例》明确规定:“经营快递业务的企业应当将快件投递到约定的收件地址、收件人或者收件人指定的代收人,并告知收件人或者代收人当面验收”。然而现实操作中,“先斩后奏”已经成为普遍情况。很多时候,所谓的“最后一百米”往往有好几百米,而因为货物已经签收而造成的纠纷,也都要消费者来承担。

因此,相比盈利问题,代售点和自提柜更应该考虑如何更好地做好本职服务,保证快递送货到家。只是,一旦这样的话,本身节约的成本又将再次增加,甚至还会比之前节约下来的更多。这两者究竟该如何平衡,将会成为快递“最后一百米”争夺中胜利的关键。

城市营销走“网红”路线 南京能否“抖”出新意

文/杨汀

在网红营销这条路上,西安、重庆等城市已然抢占了先机,通过抖音赢得了高人气和高口碑。这些城市“一抖而红”的成功先例,也让包括南京在内的更多城市意识到了短视频对城市宣传的价值。





抖音上的《覆雪金陵》作品



被抖音捧红的西安摔碗

城市抢占“网红”先机

如果要评选当下最热的互联网内容传播方式，短视频绝对能拔得头筹。以抖音、快手、火山等为代表的短视频APP风头正劲，在全民追捧的风潮下不仅带红了许多歌曲、美食、素人，也催生了不少“网红”城市。以重庆洪崖洞、西安永兴坊、四川稻城等为代表的旅游景点“一抖成名”，成了许多年轻人口中必去的打卡地。

据官方数据显示，截至2019年1月初，抖音日活用户已突破2.5亿，月活用户突破5亿。作为当之无愧的头部流量平台，抖音占据了用户大量的碎片时间。庞大的用户基数让平台上各类视频的播放量动辄百万，吸引了一大批媒体、政务号入驻，将其作为新的宣发阵地。

2018年4月，西安旅发委率先与抖音展开合作，在抖音平台上推广西安特色，并发起了#西安#的话题挑战，带动了歌曲《西安人的歌》红极一时，西安永兴坊摔碗酒也成了当地旅游必须体验的项目之一，一年下来游客们能摔20万只碗。目前#西安#话题下的视频播放量已突破43亿次。重庆、四川、青海、厦门等地也同样认真在打“网红”这张牌，据马蜂窝发布的《2018五一出行趋势报告》，重庆洪崖洞一跃成为令人瞩目的新晋网红景点，热度跃升至全国第二位，仅次于故宫，很大程度源于3月底在抖音短视频出现的不少关于洪崖洞的内容。

在网红营销这条路上，西安、重庆等城市已然抢占了先机，通过抖音赢得了高人气和高口碑。这些城市“一抖而红”的成功先例，也让包括南京在内的更多城市意识到了短视频对城市宣传的价值。2018年12月24日，抖音和南京市委网信办宣布正式达成战略合作，设计了“稳中带甩玩南京”的话题，并策划制作了一批原创短视频，南京发布、硬腿子等大IP也已入驻。

南京能否“抖”出新意

与西安不同的是，南京对抖音的期待更大。据南京市委网信办的潘涛主任介绍，西安是由旅游发展委员会牵头与抖音合作，旨在进一步宣传推广西安的文化旅游资源，而南京则是由市委网信办牵头，从合作广度、主导力度上都更强。南京从政府层面推出了“美丽古都”、“非遗创承”、“科技创新”、“生态环保”四个特色宣传点，拉动超过60个政务、演艺、文博官方账号入驻，设计了“抖音达人南京行”、“稳中带甩玩南京”等话题，在打造“网红”城市IP上，南京是卯足了劲。

从目前来看，南京和抖音的合作十分愉快，据潘主任介绍，目前抖音上的总视频数超过18万个，累计播放量超过34亿次，出现了如《覆雪金陵》《醉美梧桐大道》《南京小吃大盘点》为代表的一批较为火爆的短视频，也带火了不少和南京相关的歌曲，如《南京南京》《鸭血粉丝汤》《喝馄饨》

等。只是对于抖音平台而言,“网红”城市的路线容易复制,通过技术手段也可以让流量数据非常好看。任何精神文化消费品都需要扎实的物质基础作为保证,短视频是城市宣传方式的一种转型,南京在享受成果的同时,也应该警惕,若没有扎实的城市积淀和有效的评估考核机制,城市宣传容易沦落成“形象工程”。

以抖音为代表的新兴社交平台,由于准入门槛低,用户庞杂,加上内容审查、监管不到位,一直以来都存在惹人诟病的低俗化问题。普通用户对城市形象的展示,也不可能是“报喜不报忧”。面对可能出现的低俗内容、负面内容,还应当有必要的预警机制。

新一线城市偏爱抖音

如今在抖音平台上可以发现一个普遍现象:以西安、南京为代表的新一线城市的“网红”热度明显高于一线城市。

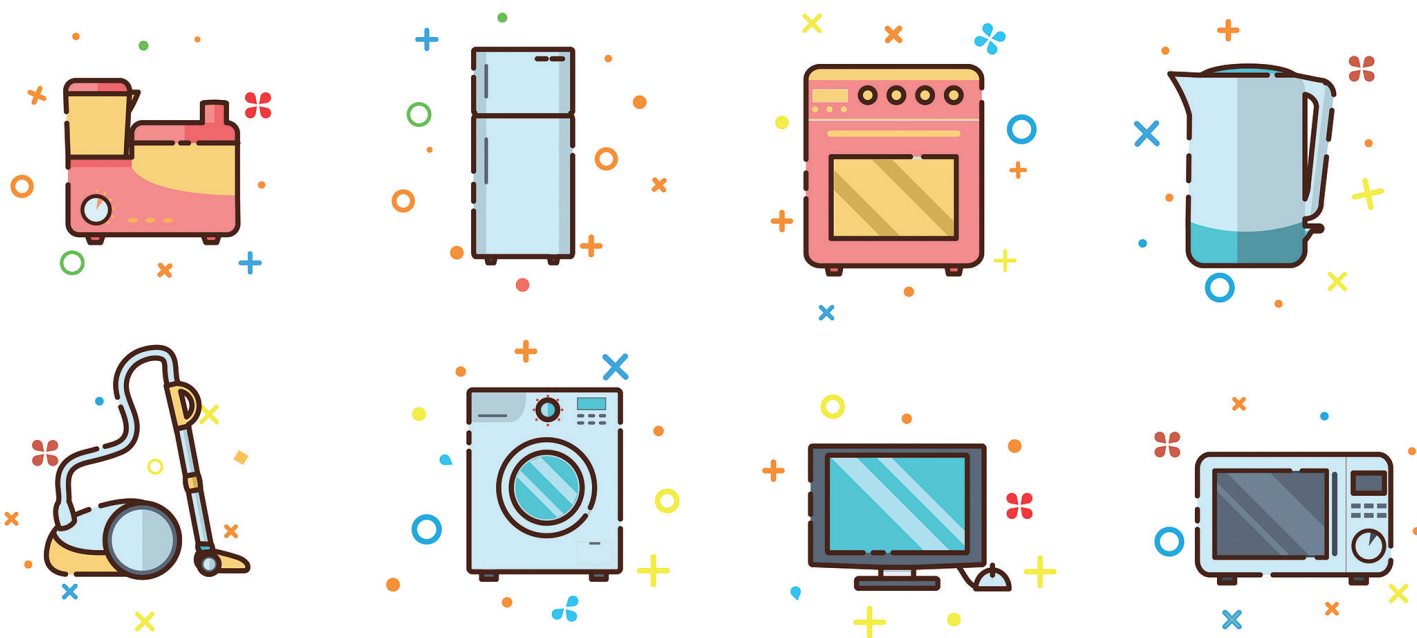
2018年9月,抖音、头条指数与清华大学国家形象传播研究中心城市品牌研究室联合发布了《短视频与城市形象研究白皮书》,显示从各个城市的抖音视频播放总量来看,重庆跃居榜首,城市形象相关视频总播放量达113.6亿,西安、成都位居第二、第三。反观北上广深等一线城市和东部的不少城市,却显得低调很多,抖音上#上海#话题下的视频播放量累计13亿次,不到西安的三分之一,也未见有大范围的营销动作。

有分析人士认为,由于北上广等一线城市早已有不小的知名度,各类媒体报道、视频游记已屡见不鲜,本身在新鲜度上就弱很多。以抖音为代表的互联网产品,从一开始便面向广大素人,一些小众却有特色的城市,反而能一展头角。流量倾斜的红利期,用户参与内容生产的意愿也较高,也让更多城市有机会通过打造爆款而“一夜爆红”。

近些年,新一线城市间的“抢人大战”也屡见不鲜,通过接地气的短视频营销,通过“软植入”,自下而上地塑造城市口碑,也不失为新一线城市吸引人才和资源的新方法。

对于南京来说,能够抓住短视频风口,生产优质内容来宣传城市形象是喜闻乐见的好事,在期待“爆款”的同时,也期待能够尽早将“关注红利”转化为“发展动力”,在向外传播的同时修炼城市内功,为南京发展带来看得见的利好。目前在网搜索“网红城市”等关键词,各大网站、账号给出的排名榜上,仍然多是西安、成都、重庆等地,南京在“网红”路上能走多远,还需要时间的检验。





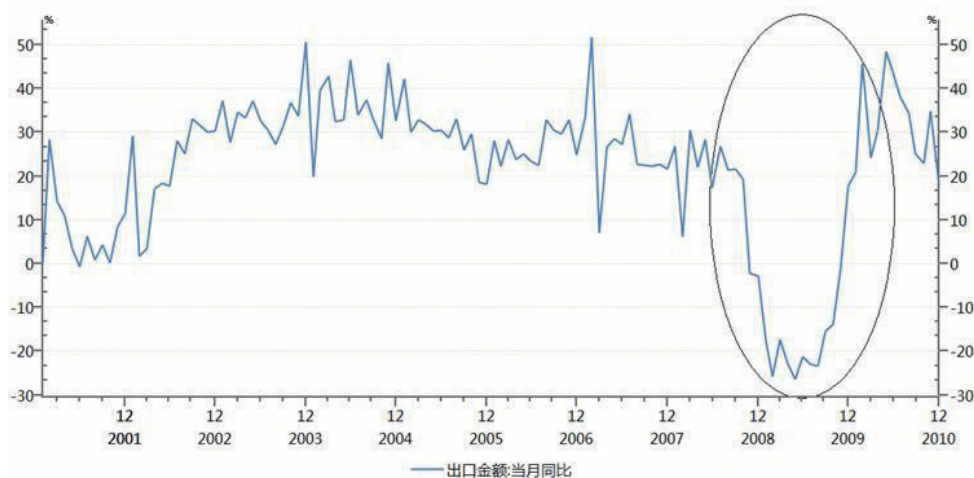
新一轮农村消费热潮到来！ “家电下乡 2.0”箭在弦上

文/付一夫

日前，国家发改委副主任宁吉喆在接受央视采访时明确表示，“今年将制定出台促进汽车、家电等热点产品消费的措施”。考虑到眼下正值国民经济扩内需、保增长的关键时期，市场纷纷将其理解为是新一轮家电下乡来袭的信号。受此预期影响，A股的汽车与家电板块纷纷大涨。

那么，新一轮家电下乡是否会真的到来？如果到来，将在多大程度上扩大居民消费？这些问题的答案，或许可以从上一轮的家电下乡热潮中窥见一斑。

图 1 2000-2010 年我国出口金额当月同比增速 (%)



数据来源: Wind, 苏宁金融研究院

上一轮家电下乡的问世及成效

事情要追溯至 2008 年,彼时的美国次贷危机引发了全球金融海啸,世界各国的经济受到了巨大冲击,此后很长的一段时间里都处于低迷状态。

于我国而言,直接影响便是出口受阻。2008 年 11 月,我国单月出口金额的同比增速由正转负,金额绝对值由 10 月的 1285.32 亿美元降至 1149.85 亿美元,GDP 的增速也因此下滑明显。

国际市场疲软不振,自然要在国内市场上下功夫。彼时,农村居民的收入在不断提升,但农村市场还没有被完全开发,家电领域尤为明显。

国家统计局数据显示,2007 年,我国农村家庭每百户拥有洗衣机、电冰箱、彩电的数量分别为 45.94 台、26.12 台和 94.38 台,三种产品平均每户拥有数量均不及 1 台;而城镇家庭的对应数字分别为 96.77 台、95.03 台和 137.79 台,充分反映出农村居民在家电产品方面的匮乏。此外,农村的家电市场还存在着市场集中度低、产品种类与成交量较少、山寨产品泛滥等问题。也正因为如此,“家电下乡”政策应运而生。

家电下乡,顾名思义,是针对农村消费者进行定向研发、生产、销售指定家电产品的惠农措施,政府财政部门通过给予一定的资金补贴来加以推进。

家电下乡起于山东、四川、河南三省,并于 2009 年 2 月推广至全国,补贴范围涵盖摩托车、电脑、热水器(含太阳能、燃气、电力类)、空调、微波炉、电磁炉等产品领域。

此政策一出,着实受到了不少人的欢迎。而在具体实

施过程中,对于农村居民消费的刺激成效也是颇为显著,主要表现在以下三方面:

第一,让农村家电市场的潜在需求变为现实需求。根据商务部的统计数据,2009 年,依靠家电下乡销售的家用电器数量多达 3768 万台,销售额为 693 亿元;其中,冰箱、彩电、空调、洗衣机、热水器等家电均有不错的销售成绩。这从侧面反映出,长期被压抑的农村家电潜在需求真正转变为现实需求,对内需的扩大起到了重要作用。

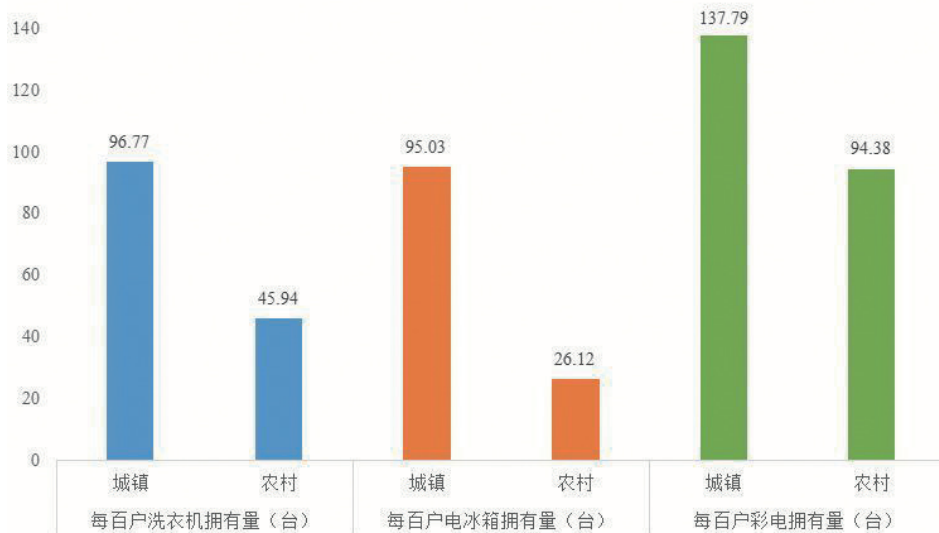
第二,提高了农村居民的生活水平。家电下乡政策的落实,让越来越多的农村居民用上了高性价比的名牌家电产品,而对于广大农村居民实行的优惠补贴,不仅降低了消费支出成本,还提高了生活水平。特别是彩电和手机的日益普及,丰富了广大农村居民的精神文化生活,使得他们能够更快地了解前沿资讯,并学习生产技术等。某种意义上,这也体现了“工业反哺农业、城市支持农村”的精髓,并在一定程度上缩小了城乡发展差距。

第三,消化了过剩产能,降低我国对外贸易的依存度。我国既是全球最大的家电生产国,又是最大的家电出口国,对外出口依存度较大。受金融危机影响,国际市场萎靡不振,我国家电出口受阻,而家电下乡的实施,刚好可以促进家电生产、流通与农村居民需求的有机衔接,对过剩的产能加以消化,并减轻家电的出口依赖,这对于国民经济的恢复与发展是大有裨益的。

制约“家电下乡”成效的四因

家电下乡政策虽然达到了预期效果,但在推进过程中,

图2 2007年城乡家电拥有数量对比（台）



数据来源：国家统计局，苏宁金融研究院

还是遇到了种种问题,比如后期销售增速较为缓慢、售后保障较低等等,这也导致家电下乡实施的后劲不足。而究其根源,主要有四大因素在制约:

第一,绝大多数农村居民的购买力仍然有限。从数据上看,2008年我国城镇居民的人均可支配收入为15780.8元,而农村居民仅有4760.6元,尚不及城镇居民的1/3。这与我国的城乡二元结构有很大关系。长期以来对城市发展的政策与资源倾斜,拉大了城乡居民的收入差距,而传统农产品价格上不去与日益增长的物价,更是在某种程度上,部分抵消了家电下乡政策优惠与涉农补贴的力度。

第二,农村基础设施建设落后。由于种种原因,农村基础设施相对薄弱,因为电价高,诸如空调、冰箱、热水器等家电,农村居民即便买得起,用着也是有所顾虑,据公开信息显示,一个家庭正常使用电视、冰箱、洗衣机等家电各一台,一年的电费支出少说要700元,高的可达2000元,这占据了不少农民家庭年收入相当大的比重。

第三,有效供给不到位。农村市场在相当长的一段时间里是被“遗忘”的角落,家电厂商在生产制造产品时,往往都是优先照顾到城镇居民乃至国外市场对于产品性能与价格的需求。当家电下乡政策来袭时,很多企业并没能做到及时适应环境的变化,同时受到种种客观因素的限制,很多中小企业被排除在农村市场之外,这就导致下乡家电的品类不够多样化,农村居民的选择余地有限。此外,很多家电企业在农村的销售与服务网络发展较为缓

慢,从而让农村市场的售后服务缺失,这些都是制约农村消费者购买家电的原因。

第四,监管的相对滞后。由于广大农村居民对家电下乡产品目录不甚清楚,或存在观望情绪。一些不良商家乘虚而入,鱼目混珠、以次充好甚至将假冒伪劣产品输往乡下的案例常见于报端;也有个别商家违规操作,本来没有中标,却打着“家电下乡”的幌子吸引顾客,趁机推销其他非家电下乡范畴的产品;还有的商家打着“厂家补贴”的名号,擅自抬高产品价格。在监管未能到位的情况下,这些有悖于企业责任与良心道德的行为,一定程度上影响了农村居民购买电器的积极性。

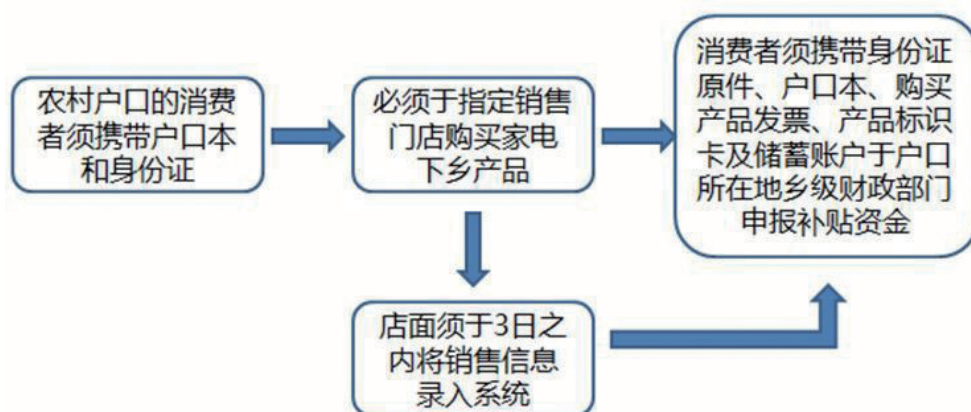
此外,农民在申请领取国家补贴的过程中,需要的证件较多、手续繁杂且耗时较长,这也是导致农村居民消费意愿打折的原因之一。

如何进一步挖掘农村居民的消费潜力?

10年后的今天,透过国家发改委副主任的一番话,人们仿佛看到了“家电下乡2.0”时代的即将登场。当然,具体走向还要静候官方的声音,不过,进一步挖掘农村居民的消费潜力却是势在必行。

近日,一份来自中泰证券的研究报告刷屏了不少人迅速倒向了阿里,并且试图拉上通达系的快递。而在去年,通达系也确实悉数退出丰巢。2018年5月的朋友圈。该报告基于国家统计局的数据,测算得出“中国有10亿人没坐

图3 家电下乡产品购买及补助申领流程图



数据来源：苏宁金融研究院根据公开信息整理

过飞机,还有至少5亿人未用上马桶”的结论,充分彰显出我国居民消费的无穷潜力。而这当中,有相当的规模都是来自于农村居民。

考虑到 58%的城市化率,可以大体断定我国有近 6 亿农村居民,这是一个约等于美国总人口 2 倍的存在。倘若这群人的消费潜力能够释放,对于内需的扩大乃至于整个国民经济的可持续增长来说,都是重大的利好。

然而,上一轮家电下乡的结果已经告诉我们:仅靠某项惠农政策,还不足以充分激发出广大农村居民的消费热情。在笔者看来,这是一项任重而道远的工程,除了政策引导与加强监管外,还需要一套“组合拳”予以配合:

首先,要切实提高农村居民收入水平。虽然近些年,我国城乡居民人均可支配收入比值有所下降,但绝对差值却在增加,2017 年分别为 36396 元和 13432 元(参见图 4)。要知道,收入是消费的基础和前提,若想让广大农村居民乐意花钱,增加收入自然是首先应该做的。为此,需要加快农村经济结构的战略性调整,大力推动农业产业化经营,不断拓宽农村居民增收的新途径,同时还应建立起适当的技能培训体系,提高农村居民生产经营技能。

其次,要完善农村社会保障制度。与城镇居民不同,很

多农村居民都没有住房、医疗、养老、生育等社会保障,这严重抑制了农村居民们的消费欲望。因此,应大力拓展农村基本公共服务,逐步实现城乡居民养老、低保、医疗、失业、失地等社会保障城乡一体化,以此来间接增加农村居民的收入,从而解决他们的后顾之忧,更有底气地消费。

再次,要改善农村薄弱的基础设施建设。要想实现真正意义上的“家电下乡”以及消费的扩大,完善农村基础设施必不可少。除了推动供电、供水、交通、互联网的普及之外,还应着力加强农村现代物流的构建,包括道路状况、运输工具、配送中心等流通设施的建设,以及通过物流配送网络与节点物流工程的完善来吸引更多第三方物流企业的加盟。这些,势必会有助于释放农村居民的购买力。

最后,要增加农村市场的有效供给。长期以来,农村市场上的产品供需失衡,同样是导致农村居民消费疲软的重要原因。需知,农村居民虽然收入较低,但同样追求商品的质量。因此,在实施类似于家电下乡的政策时,应尽可能让更多优质的商品下沉至农村市场,以此来迎合农村居民的消费选择。此外,有关部门应建立一套科学完善的监督考评制度,对不法商家扰乱农村市场秩序的行为予以坚决打击,切实保证农村居民利益。

来源:苏宁金融研究院



江苏出台30条举措 促进民营经济高质量发展

文/宋晓华

为进一步加大对民营经济高质量发展支持力度,江苏出台《关于促进民营经济高质量发展的意见》,提出八大重点任务30条具体举措。

《意见》提出发展目标:到2022年,民营经济增加值占地区生产总值比重达到60%左右,民营工业对全省工业经济增长贡献率达65%以上,民间投资占全社会投资比重提高到75%左右;90家以上企业进入全国民营企业500强,培育15家以上营业收入超千亿大型民营跨国企业集团;民营企业专利授权数超过25万件。到2025年,民营经济发展质量和效益大幅提升,产业创新能力和核心竞争力显著增强,培育形成一批具有世界影响力的民营跨国企业集团在创新引领、规模效益、做强做精、开放发展等方面走在全国



工人在连云港一民营企业车间劳作



海安一家民营LED照明企业的员工正在生产节能灯具。

八大重点任务包括营造公平市场环境、降低民营企业负担、畅通企业融资渠道、增强科技创新能力、提升民营企业实力、构建“亲”“清”政商关系、健全服务保障体系、保护企业合法权益。

30条具体措施将助力民营经济高质量发展。例如,有效拓宽市场准入,落实全国统一的市场准入负面清单制度,鼓励和引导民间资本进入法律法规未明确禁止准入的所有行业和领域。根据国家部署,进一步开放铁路、民用机场、基础电信、配售电、国防科技、金融等领域,确保对各类投资主体一视同仁。建立向民间资本推介重点项目的常态化机制,持续推出对民间资本有吸引力的基础设施等项目。规范有序推进PPP,持续完善相关政策措施,对于民营企业作为主要社会资本方的省级PPP项目,落地奖补资金标准上浮10%。

公平推进市场竞争。省级部门年度采购预算总额中,专门面向中小微民营企业的比例力争不低于40%。积极参与国企混改,鼓励支持民营企业通过参股、控股、资产收购等多种形式,参与国有企业改制重组,除国家规定必须保持国有资本控股的企业外,一律不得设置国有股权比例限制。鼓励民营企业参与实施国有企业重大投资项目和资产整合项目,符合条件的民营企业可获得控股权。

降低民营企业负担,首先从降低企业经营成本着手。加大涉企收费清理规范力度,涉企收费只减不增,能减尽减。降低市场融资成本。充分发挥政府性融资担保体系作用,逐步扩大省信用再担保集团资本金规模,用好用足国家融资担保基金300亿元授信支持。鼓励各地设立信贷风险补偿资金池、过桥转贷资金池、知识产权质押融资风险补偿资金等,加大对中小微企业、科技创新企业的支持。

畅通企业融资渠道方面,将强化金融信贷支持。鼓励

引导金融机构加大对民营企业支持力度,争取年度新增公司类贷款中,大型银行对民营企业的贷款不低于1/3,中小型银行不低于2/3,力争到2021年银行业对民营企业的贷款占比不低于50%。创新融资服务工具。拓展省综合金融服务平台中介服务功能,提升对中小微企业的融资服务能力,到2020年,对中小微企业融资需求响应时间不超过1个工作日,信用贷款平均审批时间不超过15个工作日,抵质押或担保贷款平均审批时间不超过25个工作日。组建省级企业征信服务平台,为综合金融服务平台内企业和金融机构免费提供征信服务。化解企业融资风险,支持民营企业妥善处置债务风险。加快设立100亿元的省级纾困基金,各市设立相应基金。

《意见》指出,为提升民营企业实力,将支持龙头民营企业提升规模水平。对首次入围或排名明显提升的全国民营500强的企业,营业收入首次突破100亿元、500亿元、1000亿元的民营龙头领军企业(集团),分别给予一定奖励。实施创新型领军企业培育计划、单项冠军企业培育提升计划,到2020年培育100家全国单项冠军。培育引进民营总部企业。加大总部经济的奖励和补贴,新迁入我省或在我省新注册设立且经认定为民营总部企业(含综合型总部、地区总部和职能型总部)的,各地在认定当年可给予一次性资金补助。支持中小微企业发展。鼓励引导中小民营企业专精特新发展,建立专精特新“小巨人”企业培育库,到2020年认定1000家聚焦主业、创新能力强、市场占有率高的专精特新“小巨人”企业,争创30家国家专精特新小巨人企业。对国家认定的专精特新小巨人企业,在申报省级专项资金项目中优先安排。支持民营企业走出去发展。加大对统一组织的“一带一路”国家及新兴市场重点展会的支持力度。



持续优化营商环境 江苏出台“1+10”政策大礼包

文/李军国 徐冠英

1月8日,江苏省政府新年首场新闻发布会上,一个优化营商环境的政策“大礼包”向社会公开。由省审改办印发的《加快推进“不见面审批(服务)”进一步优化营商环境的实施意见》,包括1个主文件、10个子文件,明确今后一个阶段的主要任务和努力目标。

主文件列出11大项25小项主要任务,包括推动“不见面审批”标准化、规范化,提高审批服务效率,完善全省一体化在线政务服务平台建设等内容。这些主要任务,全部明确牵头单位、责任单位,既有相关省级部门,也有各市、县(市、区)政府。

10个子文件,是省市场监管局、省自然资源厅、省住建厅、省电力公司、省税务局、南京海关、省地方金融监管局、省大数据管理中心8个部门发布的10项行动方案,涉及企业开办、不动产登记、工业建设项目施工许可、用水接入、电力接入、燃气接入、纳税、报关通关、中小微企业融资和信息共享应用。

“1+10”系列文件中,点到具体名称的省级部门及省电力公司等服务机构,共有22个。它们将打出一套“组合拳”,合力推动江苏营商环境的持续优化。《实施意见》还有“拳手们”今年的努力目标:年底,开办企业、不动产登记、办理施工许可、纳税、跨境贸易、获得信贷、获得用水、获得用电、获得用气等指标,力争达到国际先进水平。

去年12月中旬,省审改办会同有关部门反复研究制定的“1+10”文件印发。这标志着,新的一年,江苏站在一个更高的起点上,对营商环境进行再提升。“把审批服务全流程便利度作为衡量标准,集成各领域改革举措,推进整体性、协同性的制度创新。”省委编办副主任张学才说。

当日的新闻发布会上,多个部门负责人介绍下一步优化营商环境的着力点。省住建厅副厅长范信芳表示,将深化“江苏省建筑工程一站式申报系统”建设,加快对接省政务服务网,整合共性材料,强化信息共享,全面落实“不见面”。省地方金融监管局副局长钱东平表示,将加快省级综合金融服务平台建设,降低中小企业融资成本。

为确保营商环境“1+10”文件落到实处,江苏要求有关部门根据职责分工,制定实施细则和配套措施;各市、县(市、区)聚焦当地营商环境的“痛点”“堵点”“难点”,列出清单,限期解决。江苏还将研究制定《江苏省营商环境优化办法》,从立法层面规范审批流程、促进中小企业发展、保护各类市场主体的合法权益,为改革举措提供法治支撑和法治保障。

投入251亿,实施项目1666个

——江苏省工商联2018年精准扶贫行动纪实

2018年度,江苏省工商联积极引导全省非公有制经济代表人士参与精准扶贫,开展公益事业,已实施产业扶贫和公益慈善项目1666个,累计投入251亿元,为全面建成小康社会和“强富美高”新江苏建设做出了积极贡献。



“百企帮百村”扶贫活动成效显著

“百企帮百村”活动已成为江苏民营企业参与扶贫的亮丽品牌,受到省委省政府高度赞扬,被列为全省扶贫攻坚“八大品牌”项目之一。

工作机制比较健全。参与成立省“百企帮百村”扶贫活动领导小组,先后召开动员部署会、经验交流会、现场推进会和村企结对签约仪式共13次;组织企业家、商会代表15批300余人次开展考察调研;协调异地江苏商会开展扶贫项目327个,总额19.23亿元,帮助3048人长期脱贫。

模式方法不断创新。积极引导企业创新市场参与、技术应用、收益分成模式,提升帮扶手段效益。如张家港“1+N众筹”模式,连云港“百企帮千户”活动,苏州“村企用工”双向供需平台,无锡“资本+劳动力”项目,常州“木楼”品牌,南通启秀集团“公司+合作社+基地+农户”模式,苏宁“农户+企业+基地+电商”O2O模式和东浦管桩公司“五送活动”。省工商联还专门在江苏光彩事业基金会框架内设立“江苏民营企业决胜全面小康社会精准扶贫基金”。民营企业积极响应、主动认捐,捐款总额已近2亿元人民币。

过程管理科学严谨。坚持以台账为牵引,研究推行台账管理责任制,编制异地商会帮扶情况汇总表,主动加强与省扶贫办、农发行的联动互核,确保台账真实反映民营企业的扶贫贡献。截止目前,全省约有500家民营企业参与各类精准扶贫行动,已落实已落实帮扶项目1298个,投资总额41.1亿元,帮扶经济薄弱村884个,帮扶低收入人口13.5万人。其中,产业帮扶项目77个,投入帮扶资金16.34亿元,公益捐赠项目936个,投入帮扶资金5.38亿元。

先进典型不断涌现。张近东、刘强东、周善红获得全国脱贫攻坚奖;苏宁易购、红豆集团、万顺机电集团被评为全国“万企帮万村”精准扶贫行动先进民营企业;6家民营企业获全省“扶贫济困奖”;25家民营企业、9名企业家和10个民营慈善项目获第四届江苏慈善奖。

东西部对口支援与合作推进有力

省工商联紧紧围绕省委省政府工作部署,扭住关键、发挥优势,积极参与对陕西、青海、贵州铜仁市和辽宁的对口支援与合作。

主动协调对接。先后组织16批295家商会、企业赴对口地区进行考察交流,召开2次苏青扶贫协作联席会议,签订苏陕“万企帮万村”扶贫协作协议,参加中国光彩会精准

扶贫行动片区座谈会,举行“百名苏商走进宁夏”活动,邀请陕西、宁夏组团来苏考察交流,协助青海、贵州铜仁来苏举办招商推介会,促进了江苏与对口地区优势互补、协同发展。

主攻产业协作。坚持把产业协作作为主途径,共落实产业项目44个,总额211.1亿元。比较典型的有:扬州万顺机电集团在陕西渭南帮扶的花椒种植专业合作社,常州方圆制药在陕西安康新建的中药材加工种植基地,扬州峰明光电牵头成立的汉中军工精扶有限公司,南通绅宝利服饰在陕西汉中建立的社区企业,无锡远景能源在青海海南州建设的光伏项目,苏宁集团在贫困地区开设的扶贫实训店等。

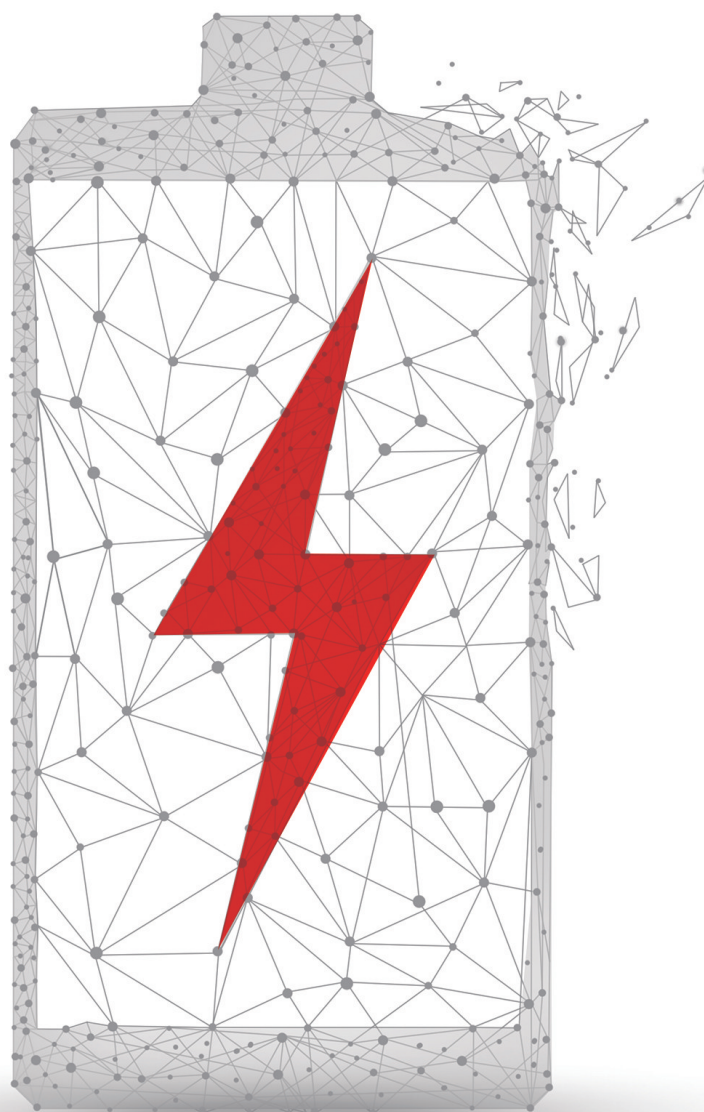
加大对口合作。组织20多家企业赴东北三省进行实地考察,动员百余家企业参加东北三省在江苏举办的招商推介会,邀请辽宁组团来苏考察企业,并签订友好会商协议。

中国光彩事业行活动贡献突出

省工商联引导组织江苏企业家积极参与中国光彩事业“凉山行”、“德宏行”、“庆阳行”、“红安老区行”,先后有54家企业参与,累计捐赠761万元。江苏企业家在捐款捐物的同时,积极开展小型产业投资帮扶活动,有力促进了当地经济社会发展和非公经济健康发展。

公益慈善事业高位运行

省工商联始终秉持“致富思源、义利兼顾、扶危济困、共同富裕”的理念,引导广大企业家彰显仁爱之心、奉献大爱之情。在公益助学上,捐资150万新建四川雅安市鱼泉小学教学综合楼,组织青年企业家向新疆小学捐款20万元,苏州商会向陕西、贵州中小学、职业中学累计捐资73万元,苏州企业捐资110万元帮助贵州毕节市修建教师周转房和道路。在公益卫生上,三胞集团向湖北黄冈“光彩新农村卫生室”公益项目捐款50万元,吴中集团设立300万元公益基金,携手苏州大学眼科医院,4年内每年资助铜仁市30例贫困家庭眼疾患者实施眼角膜移植手术。在公益捐赠上,苏州企业向贵州铜仁捐赠396.7万元,无锡光彩会向青海海东市捐赠12台微型耕作机,江苏五度空间、南通好心情家纺、恒瑞医药、豪森药业4家公司向西藏“阿妈仓”公益项目捐赠45万元服装、药品。在灾后捐助上,向四川雅安震后重建捐款近8000万元,向江苏阜宁灾后重建捐款320万元。来源:省工商联

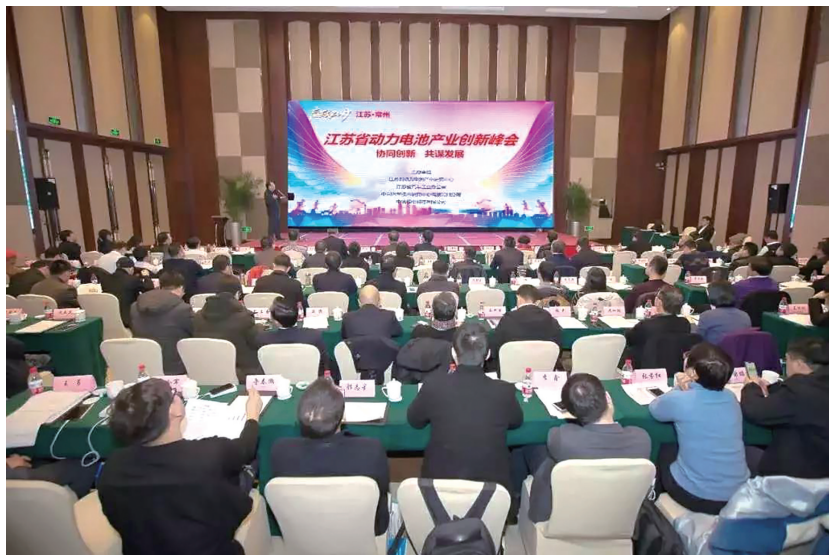


全国版图的“重要一极” 江苏动力电池产业调查

文/付奇

1月19日,江苏省动力电池产业链创新峰会暨《江苏动力电池产业调研报告(2018)》发布会在常州举行。

江苏正着力发展新能源汽车产业,而动力电池产业,是支撑新能源汽车产业发展的战略性新兴产业。会上,业界人士表示,只有让动力电池产业“强”起来,新能源汽车产业才能真正“跑”起来。



上一轮家电下乡的问世及成效

江苏动力电池产业规模全国第一发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路。根据中国汽车技术研究中心数据,我国新能源汽车产销量连续3年居全球首位,2018年,我国新能源汽车产销分别完成127万辆和125.6万辆,同比分别增长59.9%和61.7%。新能源汽车上下游产业链,已成为我国经济发展和产业转型升级的重要引擎。

动力电池作为新能源汽车核心零部件,其技术水平及产业化发展关系到新能源汽车整体性能和竞争力的提升。自2008年锂离子动力电池应用于电动车起,动力电池产品与技术的不断革新,成为推动新能源汽车产业快速发展的最大引擎。去年,我国新能源汽车动力电池总装机量为56.89GWh,同比增长56.88%,市场规模全球第一,产销占据全球半壁江山。

江苏是全国动力电池版图的“重要一极”。根据我省发布的《江苏省动力电池产业调研报告(2018)》,江苏动力电池产业发展成效显著,形成龙头企业扎堆布局的局面——目前,我省已集聚了江苏时代、中航锂电、乐金化学、苏州力神等一批行业优势生产企业。已初步建成包含上游原材料企业、中游电芯和PACK(外包)企业、下游动力电池回收和整车企业的完整产业链条,其中,拥有电芯和PACK企业35家,正极材料企业14家,负极材料企业4家,隔膜企业5家,电解液企业3家。

产业规模也占据全国第一。2017年,我省动力电池出货量6.5GWh,约占全国16%,2018年占比预计再次

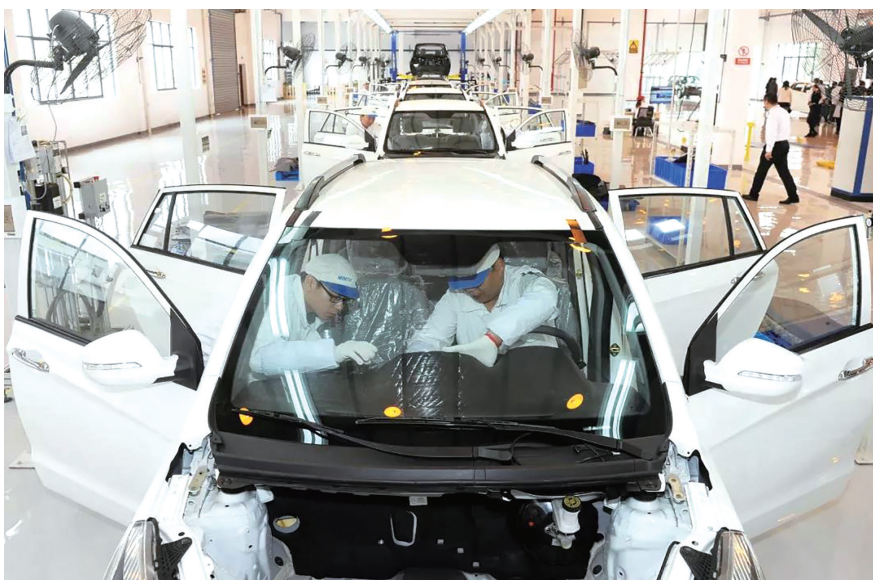
增长。江苏省动力电池已建和未来规划总产能约188GWh,远远领先国内其他省份,动力电池产能建成完全释放后将配套近400万辆新能源汽车。

“动力电池的创新发展是我国解决交通能源问题的重要依托,打造动力电池包括原材料生产、电芯、组装、应用、电池回收利用的全生命周期价值链闭环,是新能源汽车普及的重要前提。”中汽技术研究中心汽车技术情报研究所所长程魁玉表示,江苏动力电池领域关键技术取得重大突破、综合竞争力全国领先、国际影响力不断扩大,为全省乃至全国新能源汽车产业发展提供了有力支撑。

低端产能过剩,高端产能不足

然而,一个不得不面对的现实是:国内动力电池产业在快速发展的同时产能结构性过剩问题日益严峻。去年,全国动力电池总产能已超200GWh,而全年动力电池市场装机量为56.89GWh,产能利用率不足30%。近年一批低质、落后动力电池企业无序扩张,而高端动力电池企业产能难以满足快速增长的市场需求,导致我国动力电池产能呈现“高端不足、低端过剩”态势。

这一情况在我省也存在。尽管已建和规划的总产能已相当可观,但高端产能仍旧供不应求。落户常州市金坛区的中航锂电,是我省动力电池的龙头企业。公司董事长、总经理刘静瑜告诉记者,就在此次峰会前一天,两家车企的老总还“堵”在她的办公室门口,希望可以谈合作,“市场上的高端电池产品依旧不足,整车企业的需求量依旧很



中,大。”

而从整个动力电池产业发展的角度,也面临诸多新要求、新变化、新挑战。

“目前,动力电池行业已进入‘淘汰赛’阶段,‘头部效应’明显,市场竞争将越来越激烈。”省工信厅产业政策处调研员张瑛介绍,国内动力电池企业从2016年顶峰的150家降低至2018年12月的70家。前十企业市场份额由2017年的73.4%上升至2018年的83%,其中宁德时代一家就占据4成,未来随着日韩企业加速进入中国市场,国内动力电池企业将面临更大竞争压力。

另一方面,记者了解到,因为补贴是跨年申报,尽管2017年省级补贴已经100%落实到位,但国家补贴资金目前仅落实25%,甚至部分2016年的补贴资金还没到位。一些企业就这样因为资金链断掉而倒闭了。随着补贴取消时间临近,技术门槛大幅提升,完全市场化的新能源汽车产业对动力电池产业将传递更多压力。

目标“千亿级”,打造全球动力电池中心

那么,如何保障新能源汽车及动力电池产业的高质量、可持续发展?

“动力电池产业是技术、资本密集型产业,研发和生产制造环节复杂、链条较长,资本投入、技术研发、政策扶持等因素直接决定了产业未来的发展趋势和企业的核心竞争力。”张瑛说。

在我省,一个具体目标被提出:到2020年,全省动力电池有效产能达50GWh,产量突破30GWh,产值突破

400亿元,并带动产业链上下游产值突破1000亿元。重点打造1-2家本土动力电池龙头企业,培育3-5家国际知名品牌企业,重点创立1-2家国家级企业技术创新中心,1家以上实体制造业创新中心。到2025年,通过持续的技术创新和产业升级,海外出口量大幅增长,成为国内一流、世界先进的动力电池研发和生产基地。

“江苏致力于建设成为支撑我国新能源汽车产业高质量发展的动力电池战略性生产基地,成为全球知名的动力电池研发和制造中心。”省工信厅副厅长高清表示,为此,我省将进一步加强政策支持:加强平台载体建设,发挥企业在技术创新中的主体作用,构建自主可控的动力电池产业生态体系;支持重点动力电池企业实施标准领航工程,通过标准引领培育行业龙头;防范化解低端动力电池产能,引导优势产能整合重组;推动综合性汽车产业工业互联网平台建设,开展智能车间(智能工厂)建设,提高汽车智能制造及服务的网络化水平。

部分地区已先行一步。目前,我省已形成南京、常州、苏州等动力电池生产集聚地,常州市政府副秘书长李皓介绍,该市坚定支持动力电池产业快速发展,有的放矢招引相关研究院和龙头企业。一家中航锂电,就带动吸引上下游30余家企业落户,形成集群。

握指成拳,在技术研发层面,江苏正着力形成新合力。当天,中汽中心情报常州分所负责人、省动力电池产业研究中心主任杨凯宣讲了《江苏省动力电池产业创新发展联盟筹备方案》,一个由政府部门、行业企业、科研院校协同联动发展的产业联盟即将启航,合力推动新能源产业行稳致远。



并购是医药领域永恒的主题,最近几十年的制药发展史就是一部药企并购史。



买买买， 制药巨头 躲不开的宿命

文/ 王吉陆

2019年一开年,一连三起巨额并购搅动着全球制药行业。

1月3日,百时美施贵宝(BMS)宣布740亿美元收购新基。

1月7日,礼来制药宣布80亿美元现金收购生物医药公司Loxo Oncology。

1月8日,日本武田工业株式会社(简称“武田制药”)宣布完成对夏尔公司的收购,收购金额620亿美元。



并购是医药领域永恒的主题,回顾全球排名前15的药企,每一家都经历过数十、上百次的并购。

美国《制药经理人》(《Pharmaceutical Executive》)2018年公布的全球制药企业排名(以销售额排名)中,BMS、礼来、武田制药、新基、夏尔分别排名14、15、19、20和22,今年初的新一轮收购完成,BMS、武田将进入全球制药企业销售额前10榜单中。

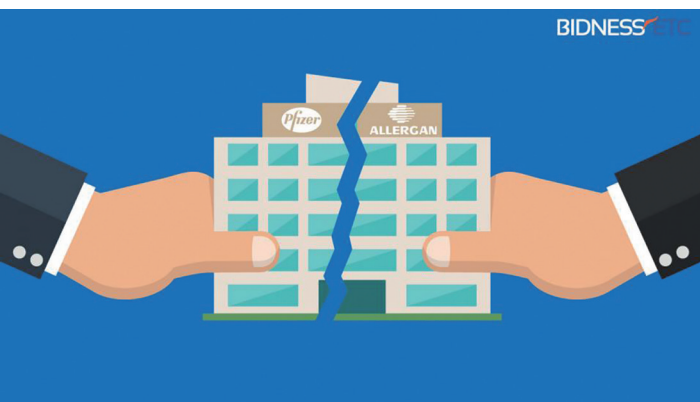
本文的第一个主角——BMS,本身就是合并的产物,百时美公司和施贵宝公司于1989年7月合并,成为当时全球排名第二的药企。但此后,随着原研药专利过期,创新乏力,BMS的销售额逐步下滑。最近这些年,BMS不时传出会被收购的消息,但最终,BMS选择了主动出击。

另外一个主角新基,在2018年还分别以90亿美元

和70亿美元收购了Juno和Impact,新基被BMS收购的消息公布后,网上流传一个大鱼吃小鱼、小鱼吃小小鱼的漫画,很形象,但成功的并购是一个双赢的过程,不是简单的吃与被吃。

药企并购的动因很多,最核心的动因来自制药行业的特殊性:创新药研发成本高、周期长、成功率低,药物有明显的生命周期,一旦专利到期,销售收入呈现断崖式下跌,也就是常说的“专利悬崖”,药企需要不断丰富产品线,不断有新的药物推出,尽管药企都有非常多的研发投入,但大企业的研发效率跟创新型小团队相比有非常明显的劣势。所以,于大型药企而言,并购优质小公司,是一个必然的选择。到了一定阶段,大型药企之间也会上演收购与被收购的戏码。

可以说,买买买,是制药巨头躲不开的宿命。



辉瑞与艾尔建的世纪大交易未能成功。(资料图)

BMS 能否王者归来？

BMS 对新基的 740 亿美元收购额，在全球药企并购史上排名第三。《华尔街日报》根据 Dealogic (美国金融数据提供商) 的数据整理了一份排行榜，排名第一的并购案是 1999 年到 2000 年辉瑞对华纳-兰伯特公司的收购，金额 1100 亿美元，辉瑞也因此一跃成为全球排名第一的药企，超过此前连续 15 年排第一的默沙东。

据《华尔街日报》和彭博新闻社报道，BMS 和新基从两年前就开始了断断续续的收购谈判。2018 年 9 月份，BMS 重新启动了新一轮正式的谈判，并在 2018 年底加快了谈判节奏，终于在 2019 年一开年就谈成了这笔收购。

合并之前，BMS 和新基都面临困境。

BMS 曾经是药企中的王者，1989 年，两家拥有超过百年历史的百时美公司和施贵宝公司合并之初，BMS 位列全球十大药企的第二名，仅次于默沙东。

合并之初，BMS 甚至制定了“在 2001 年成为全球第一大制药巨头”的宏伟目标。

但这一目标最终落空了。

通过并购，辉瑞、诺华、阿斯利康、葛兰素史克等一批新跨国药企巨头诞生，BMS 在制药巨头中的地位迅速下滑。到 2001 年，BMS 不但没有成为“世界第一大制药巨头”，反而从世界第二变成了世界第六。

药事纵横发起人魏利军在《百时美施贵宝发家史：曾

经的王者，能否归来？》一文中写道：进入在 21 世纪以后，合并的红利几乎已经消失殆尽，因为 90 年代研发投入不足，BMS 的研发管线变得日益“空虚”。而在此期间，赛诺菲收购了安万特，罗氏收购了基因泰克，默沙东收购了先灵葆雅，辉瑞收购了法玛西亚和惠氏，诺华收购了爱尔康……制药巨头的格局再一次发生翻天覆地的变化，到 2011 年，BMS 的药品销售额排名进一步下滑到世界第 13 位。这还不是最糟糕的，随着氯吡格雷与阿立哌唑两大重磅炸弹专利相继到期，BMS 的销售额出现跳水式下滑，2013 年和 2014 年的药品销售额排名进一步下降到第 21 位。

BMS 翻身的希望来自一个收购，2009 年 BMS 以 24 亿美元收购 Medarex Inc，获得了时下最热门的 PD-1 抑制剂 Opdivo (O 药)，O 药 2017 年为 BMS 贡献近 50 亿美元收入，占公司总收入的 25%，未来年销售额有望超过 100 亿美元。

不幸的是，O 药在一线肺癌临床试验中失利，2018 年 O 药销量已被默沙东 Keytruda (K 药) 超越。去年，BMS 股价下跌了 15%。

新基的收入来源更单一，三分之二的收入来自于年销售额超过 80 亿美金的多发性骨髓瘤药物 Revlimid。Revlimid 是全球销售额排第二的药物，但是其在美国的独有专利将在 2027 年到期，欧洲的专利在 2024 年结束，2022 年 Revlimid 开始将面临仿制药的竞争。

根据新基和印度制药公司 Natco 在 2015 年达成的法庭和解，新基授权 Natco 在 2022 年 3 月开始出售少量的仿制药。另一家印度制药公司 Dr. Reddy's 则正在和新基打官司，一旦打赢，很可能在 2022 年之前就推出自己的仿制药。去年，新基的股价下跌了 40%。

根据公告，BMS 将以 50 美金加一股 BMS 的股票换取新基的一股，交易完成后，BMS 将持有新公司 69% 的股份，新基持有 31%。BMS 预计交易将在 2019 年第三季度完成，在此之前，两家公司将照常单独运营。交易最终还需要双方投资者投票通过，并取得政府监管机构的认同。如果交易完成，新基的 CEO Mark Alles 将能得到总计达 4 千万美金的收益。

1 月 3 日，BMS CEO Giovanni Caforio 在电话会

议上列出四个合并将带来的好处：药物种类的多样化；短

期内将有六个新药获批上市；两家公司合并将产生的成本效益；早期和中期药物数量都会变得丰富，“从各方面看，本次交易将带来非常多互补的机会”。

合并后的新公司，将拥有9种年销售额超过10亿美元的药品；同时，新公司预计在未来一到两年将有6种新药取得FDA批准，这6种新药预计将给公司带来每年150亿美元新收入。6种新药中一半来自新基，这3种新药都获批准后，新基股东还将在原有收购价格上再兑现每股9美元现金的CVR（期待价值权）；从中长期看，新公司还有50种药物在研发中。

通过对新基的收购，BMS还将获得CAR-T抗癌细胞免疫疗法，此技术是新基在2018年初收购Juno-Technologies而获得。

BMS面临的一项挑战是债务急剧上升，740亿美元收购总额中，将近有一半需要支付现金，BMS将承担新基账面上150亿美元左右的债务。BMS CFO Charles Bancroft在1月3日内部员工大会上的介绍，在交易完成以后，债务额将猛增到580亿美元。

BMS指望拿什么去还债？答案是新基的Revlimid，017年Revlimid销售额82亿美元，Bancroft在员工大会上说：“Revlimid是一台生产现金的机器，我们买新基不是为了Revlimid，但是这个药的确能让我们在很短时间内减轻债务杠杆。”

30年前百时美和施贵宝的合并让BMS成为全球第二大药企，现在这一起新的合并能让它“王者归来”吗？根据美国《制药经理人》整理的数据库，BMS 2017年处方药销售额183亿美元，新基133亿美元，合并后将排在全球药企的第7位。魏利军向八点健闻分析：“BMS和新基即便没有合并，各自也有希望进入全球前10。只要没有太大的债务危机，合并后的新公司（5年左右）能稳稳进入全球前5。”

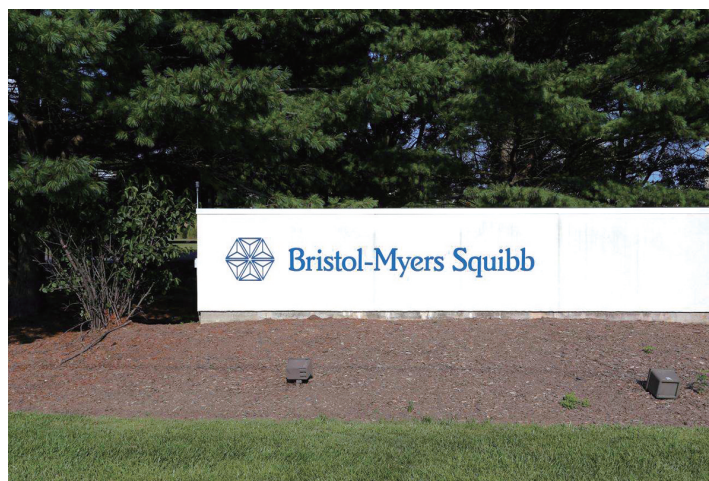
世界制药史就是一部并购史

制药巨头都是土豪“购物狂”，在买买买之中不断壮

大，而辉瑞可以说是其中的一个典型。

通过史上金额最大的超级大并购，辉瑞成为全球第一制药巨头。此后，辉瑞销售额连续多年排名第一。而且，辉瑞收购华纳-兰伯特公司得来的降脂药立普妥成为全球第一个年销售额过百亿美元的药品，2006年，立普妥销售额达到138亿美元，迄今累计销售额已超过1500亿美元。

为了继续丰富产品线以及应对立普妥等重磅药物的“专利悬崖”，辉瑞持续进行收购，包括2002年以580亿美元收购法玛西亚，2009年以680亿美元收购惠氏两



百时美施贵宝(BMS)收购新基。(资料图)

宗巨额收购。据国泰君安研究报告《辉瑞二十年并购史：制药企业并购迷思》统计，辉瑞累计并购金额超过2400亿美元。

2014年和2016年，辉瑞曾计划分别以1000亿美元和1600亿美元并购阿斯利康和艾尔健，但均以失败告终。

2011年，立普妥专利到期；2012年，立普妥销售额跌至39亿美元，2013年跌至23亿美元。美国《制药经理人》的排名中，辉瑞也在2014年被诺华超越，从全球制药销售额第一的位子上跌至第二。

但受益于从惠氏获得的Prevna 13肺炎球菌疫苗等产品，辉瑞的销售额排名继续保持在前列，和诺华交

替争全球第一制药巨头的排位。

最近几十年的制药发展史就是一部药企并购史。魏利军在《几张图带你了解制药行业的发展简史与制药巨头的排名变迁》中,总结了几个数据:

1970年代,人类迎来创新药发展的黄金时期,常见疾病的需求得到巨大满足,高血压、高血脂和糖尿病等慢性病逐渐得到控制,人类预期寿命得以延长。1970年全球药品市场规模为220亿美元,1990年达到1820亿美元,2010年达到8000亿美元,2017年首次超过1万亿美元。

1970年,美国药品研究和制造商协会(PhRMA)成员成功研发一个新药的平均成本是1.79亿美元,1990年达到10亿美元,2010年达到26亿美元。

1990年,全球前15大制药巨头销售总额只有500亿美元,市场占有率只有30%左右,2005年时,市场集中度达到巅峰,前15大巨头市场占有率达到62.92%,2017年,这个数字下降到49.75%。



制药行业迎来全球整合。

三组数据,可以看出药企并购的推动因素和变化趋势。

巨大的经济利益是驱动力,而药品有生命周期,专利期一过收入就会大幅下降,要持续获得良好的收益,需要不断扩大产品线,研发新药需要投入高额的研发成本,只有规模做大才能降低风险,而企业规模大了,效率就会降低,这时候并购就是一个自然而然的选项。

很多明星药物都是并购获得的,比如立普妥,再比如

阿达木单抗(修美乐)、O药、K药。

2002年雅培制药公司(Abbott)以69亿美元收购巴斯夫诺尔(BASF Knoll),获得了阿达木单抗,成为立普妥之后的全球药王,2018年阿达木单抗销售额预计超过200亿美元。

O药来自2009年BMS以24亿美元收购的Medarex Inc,前文已述,这成了BMS翻身的希望。

O药的直接竞争对手Keytruda(K药)则来自两次连环收购,2007年先灵葆雅公司(Schering Plough)收购Organon公司,2009年默沙东又收购先灵葆雅,获得了K药。预计2019年K药的销售额将超过90亿美元,在默沙东的收入中占比超过20%,对默沙东来说,K药是一个意外惊喜。

然而,并购在2005年走向巅峰后,市场集中度又开始有所降低,跨国药企巨头很稳定,但中小药企还是有生长空间。潘利军认为:“制药行业正在走向多极化”。这个过程中,高度活跃的资本市场,让中小企型药企布局创新药有了可能。

专注于大健康并购的东方高圣执行董事瞿镕认为,中小企业的创新效率和巨头的商业能力可以很好的结合,他向八点健闻分析:“企业成熟以后,内部研发团队创新性和动机不如小型创业公司,但是小团队在商业能力上是没法和巨头抗衡的。因为新药有专利期,在专利期内如果没有一个大的销量爆发,就很难实现收益最大化,所以很多小团队也愿意被收购。”瞿镕表示,在美国这样的成熟市场,即便小企业有生存空间,但小企业要做到巨头的机会很小,“但在中国,大家都没有做新药的根基,创新药企反而有反超机会。未来中国的药企一定会更集中,有些企业的规模会再上一个台阶;带量采购政策下,很多没有研发能力的小企业要么自己消失,要么被合并;做新药大家都没经验,有可能蹦出一些新的龙头出来。”

2019年1月3日,就在BMS宣布收购新基的同一天,百济神州(06010)在港股的市值(625亿港元)超过了中国生物制药(01177,市值583亿港元)。

瞿镕认为这是一个标志性的事件,中国生物制药2017年利润有21亿元,百济神州则是“亏损大户”,但亏损大户的市值就超过了盈利大户,“现在国内的前十强,未必是将来的前十强。未来5到10年,创新药企在中国有一个历史性的机会。”

中资房企 “淘金”柬埔寨

文/晓野

柬埔寨，亚洲最不发达国家之一，面积和广东省差不多，人口约和广州市相当。

柬埔寨 20 年前曾饱受战乱的蹂躏。如今，这个人口仅有 1500 万的国家已悄然成为世界上经济增长最强劲又稳定的国家之一。金边等城市的房价不断上涨，吸引了越来越多的中资房企前来淘金。



一带一路的重要节点

柬埔寨经济近年来迅速崛起,与中国经济发展的带动和援助密不可分。多年来,中国提供大笔无偿援助和优惠贷款,协助柬埔寨兴建道路,其中23条已竣工,总长2301公里,共耗费13亿美元;而兴建中道路则有6条,全长600公里,造费4.9亿美元。除此以外,中国还帮助柬埔寨建设了包括道路、桥梁、灌溉系统、电力传输设施和大坝等大量基础设施。

作为“一带一路”倡议在东南亚的重要节点国家,越来越多的中国人正在进入这个国家投资兴业,为柬埔寨的经济注入新的动力。

近年来,柬埔寨一直处于快速城镇化的过程中,每年有大量年轻人离开农村到城市寻找工作,目前首都金边已聚集了全国超过五分之一的人口。这些人群和常住的外国人催生出金边稳定的住房需求,这也成为了当地房地产业最直接的推动力。

政策宽松,涨价预期强烈

从2016年开始,大量中资房企的到来,彻底改变了柬埔寨的房地产市场。中资房企涌向柬埔寨有三个原因。首先,近年来柬埔寨投资环境宽松,而在中国房地产牛市中赚得盆满钵满、手握大把现金的投资客有着非常大的投资需求。其次,以金边为首的柬埔寨城市经济发展较快,目前房产价格却较低,有巨大的升值预期。第三,金边存在巨大的住房需求,包括房地产开发商受到了当地政府的欢迎,柬埔寨官员曾公开表态:“在基础设施建设方面,我们欢迎任何愿意提供资助的国家。”

2016年5月26日,柬埔寨首相洪森会见了碧桂园创始人杨国强。杨国强当时对洪森说,碧桂园正在新加坡旁的马来西亚依斯干达特区建设一座生态智慧城市,碧桂园有意在柬埔寨投资开发类似的项目。

紧跟杨国强脚步进军柬埔寨的中资开发商,是富力地产和绿地集团。富力地产行政总裁张力表示,在未来3到5年里,将在柬埔寨投资30亿美元,还计划在金边市和西哈努克省投资建设六星级大酒店。绿地集团董事长张玉良则告诉洪森,绿地集团在柬埔寨确立了多个意向投资项目。

中资房企纷至沓来

2018年,富力地产打造的“金边富力城”正式开盘,总计五千多套房,是金边目前开发规模最大的项目。

据《环球时报》报道,去年10月,光是从深圳、香港飞至金边的看房团加起来就有10个,几乎每3天就有一个团从国内飞往金边参加三天两夜的考察旅游,其中



一个环节就是半天时间考察项目金边富力城。

2018年上半年,富力在柬埔寨的项目销售了1.59万平方米,贡献了2.15亿元的营收。

相比于富力,绿地集团目前还没有在柬埔寨开发住宅项目,而是投资了一家酒店。2017年9月,位于金边市中心钻石岛中区东部滨河区的绿地铂瑞酒店正式签约。

除了富力和绿地外,还有包括雅居乐、金诚控股、佳源国际等中国开发商也跃跃欲试,进军柬埔寨。

2018年7月24日,金诚控股通过收购,获得在柬埔寨的两块土地特许权,两块农用地面积分别达到9800公顷和10000公顷。

2018年5月11日,佳源国际在金边郊区收购约60.81万平方米的相连土地,成本不到400元/平方米。

据柬埔寨国土规划和建设部的报告,2000年到2017年,柬埔寨由外资公司开发的房地产项目共有287个,总投资额42.97亿美元。其中中资公司拥有110个项目,总投资额为16.56亿美元,占比均接近四成,中资也成为了柬埔寨房地产的最大投资方。

机遇与风险并存

事物总是有两面性的,世上没有包赚不赔的生意。投资柬埔寨,不管是对开发商还是购房者来说,潜在的风险也不能小觑。

自2015年起,金边的商品房房价以每年15%的增幅大幅上涨,远远超过了当地普通人的购买力,目前金边市区楼盘价格已达2000美元—3500美元/平方米,但普通工薪阶层的月薪仅在300—600美元区间。对开发商来说,如何迅速去库存回笼资金,是摆在眼前的现实问题。以金边富力城为例,开盘后只卖了不到一半的房源。

另一个风险,就是来自政治方面。一些柬埔寨地方官员也时有传出对在柬埔寨中国人数量不断增加而引起的安全、保安和经济议题方面的担忧。如果将来柬埔寨出台限制政策,对中国的购房者来说,如果不在柬埔寨居住,那么如何顺利找到接盘侠,也是一个大难题。



无可奈何花落去： 南京房产经纪老字号 “中广置业”黯然退市

文/乔淳

2019年初，南京商界尤其是地产界陡然多了不少充满往事勾葛、让人慨叹不已的事件。有白鹭岛旅游度假区原开发者张旭东的轻生、中央商场和雨润集团原掌门祝义才的回归，眼下又传出曾在南京二手房市场称雄一时的本土老字号中介机构“中广置业”在宁全线退市，创始人翟韶均转战扬州勉力支撑的消息。回想其当年创立中广置业以及力联集团，在南京房地产市场发展初期一路风生水起，而后骤然跌落低谷的故事，留下的或许不仅是一个时代的背影，更是本土民企如何稳步可持续发展的启示。

曾是南京本土中介“头牌” 近些年状况惨淡

“南京这个老字号终于倒了”——近日，朋友圈中有人发布了中广置业南京门店集体关门的消息。

后经业内人士证实，早在1994年就已创立的中广置业，在2013年上市搁浅、2015年与房多多终止合作后苦撑多年，终于在年初全线关停南京门店，退出本土市场，目前企业经营主要在周边城市扬州继续。

时间倒回十几年前，在当时，南京市民想要买二手房，必看的是各家报纸每周刊出的接连几个通版的中广置业房源广告。很多买房人唯一看的二手房网站，也是中广置业门户网站(www.zghouse.com)，其信息量远比当时的我爱我家、365等门户网站要丰富得多。

现如今，中广置业的房源广告已绝少出现，笔者登录中广置业门户网，发现其网站也早已关停。

公开资料显示，截至2018年，中广置业在南京各区域的门店已由最巅峰时期的近百家锐减至不到20家，大部分门店早在此前数年就已陆续注销。

行业人士则披露，中广置业原先的业务骨干近几年几乎走空，原江苏中广置业集团副总裁兼南京公司总经理韩俊，此前也已转投Q房网任南京城市总经理。

伴随中广置业的黯然退市，代表传统模式的本土二手房品牌中介，如今均已式微。在2010年之前，中广置业的规模在南京市场至少能占到中介品牌前三至前五席位，几乎可以与我爱我家、链家等外地“巨头”抗衡，甚至在2015年之前还保持着一定的门店扩张速度。正是由于本土中介的强势，包括金丰易居、智恒等早年想抢滩南京市场的外地中介，也都是浅尝辄止。

但在眼下，不仅是中广置业，包括城开千居、南房置换、港厦、仟佰间等本土品牌中介，在南京本地市场的占有率都已经越来越低。网上房地产显示，在2018年的南京中介机构交易量排行中，除我爱我家、链家高前两名外，其余均被易居房友、Q房网、房天下等以新兴模式为代表的中介，以及包括王祥房产、高业房产、德冠置业等这些深耕片区市场的中介机构所占据。

本土中介固守传统模式 打法套路已相当老旧

“做好这个行业关键还是靠人。其二则靠成本更低，更为高效的资源渠道。”一位行业资深人士表示，中广置业在南京市场“撑不住”退出的因素有很多，其中有人才流失的原因、有企业资金实力不足的原因，此外传统经营模式已无法适应当下中介行业生存空间也是一个重要因素。

“传统模式的中介习惯于广撒网扩张门店，摊子铺得较大，没有细分目标，一旦市场不好资金不足，很容易受到冲击。”该人士表示，依照南京本土企业以往的固有经验模式，已很难适应当下的市场与行业发展，“不难发现，目前南京市场上二手房中介大规模扩张门店的已经极少，几乎只剩下链家和我爱我家两家，其余则是中等规模中介居多，门店大多在三五十家左右或者更少，部分新型中介甚至采用零门店模式。”

笔者调查得知，目前南京主力的中介机构中，我爱我家、链家在宁门店均为300家左右，从业人员均为3000人上下。此外像中环、利众等品牌中介，门店都在一两百家左右，其余主力中介门店数都不多，均为扎点布局深耕片区。如王祥房产至今有直营实体门店20家，员工360人，全部分布于河西江北；Q房网在南京直营门店60余家，员工800余人，也大多选择鼓楼滨江、江宁大学城、南京南站等新房二手房交易都很密集的热点板块布局。此外还有德冠置业门店20多家，全部位于江北。宏丰置业门店不过五六家，全都位于江宁百家湖周边。

虽然很多主力中介眼下规模不大，但其中相当一部分盈利却很可观，以王祥房产为例，公司旗下20家门店去年累计营业额达到7000万元，“除了长期深耕河西板块市场外，更重要的是运用了微信公号、客户群等网络新媒体手段。”王祥房产新媒体总经理文涛表示，“和传统门店相比，网络渠道的运营几乎是零成本，而且扩散覆盖面更大，客户有效转化更快，对品牌的支撑度也更高。”他介绍说，在公司整体7000万元的业绩中，依托网络渠道创造的业绩保守估计能达到1000万元。“并且每年都能保持数倍的增长，现在微信平台日活用户在5000-1万人左

右,其中至少有三分之一以上是具备有效购房需求的。”

曾是传奇民企、南京地产本土大 辉煌五年后苦苦支撑十几年

除上述所有原因外,回顾中广置业的命运,便不得不提及 its 创始人、董事长兼总经理翟韶均,近些年,翟韶均多数时间公开现身都是在外地,在南京已鲜有听闻其消息。在媒体公开报道中,他的最近一次露面是在2018年中扬州中广置业的半年度总结会,名号仍是中广置业董事长,这位曾在商界江湖上被称为“翟大官人”的掌门,看上去也比十几年前要显得瘦削许多。

而在当年,翟韶均从一个只有3人的房产中介公司起家,从创办中广置业开始,十年后由其执掌的力联集团成为知名苏商民企、“中国民营企业500强”,企业发展蒸蒸日上,风头一时无两,在南京地产界更是属于绝对的“大鳄”。

回顾力联集团在南京本土房地产市场的辉煌顶峰,还是在16年前。2003年,力联集团以2.99亿元天价摘得南京鼓楼区凤凰西街“红二楼”地块,单位地价597万元/亩,楼面地价达到3200元/平方米,创当时河西最高土地成交价,开启了河西地价史上有名的一次“跳跃”。

在这个地块上,力联旗下的“龙凤玫瑰园”高调开建。在当时,万科金色家园、凤凰花园城、龙凤玫瑰园在河西黄金地段鼎力而峙,出自南京本土房企力联和恒盛旗下的两家楼盘可谓三分得二。

回顾当时的南京土拍,也是一派本土大鳄的战场,仅在红二楼地块上就有中北房产、江苏家盈以及力联旗下南北建设三家主力争夺,其余同场拍卖的仙林等区域地块也在栖霞建设、银城地产、南京赛世、新港高科几家本土企业之间展开激烈竞夺,本土房企昔日霸气可见一斑,力联集团更是其中拔得头筹者。

然而,因拿下红二楼地块红极一时的力联集团,此后在南京市场却再也难现风光。地块拆迁风波、天价出让金的拖欠两年未缴,直至最终龙凤玫瑰园项目陷入半烂尾状态,700多名业主无法按时交付……都造成极其恶劣的影响。而直至小区交付,包括绿化、消防、监控等大量设施也均未到位,被媒体接连曝光。甚至有业主发现当时开发商

房子抵押给银行,大量购房款被侵占,后经有关部门强力介入监管,事件才终告解决。

自开发龙凤玫瑰园之后,力联集团在南京地产界的表现也几乎划上句点,自2001年开始,从力联大厦、阳光广场8号、宏飞大厦,直到龙凤花园、龙凤玫瑰园,力联集团的开发业绩止步于本世纪初的头五年,2003年的狂飙突进恰好成为转折点。

不仅如此,在2003年的突进中,力联集团还同时进军金融业,成为扬州市商业银行第二大股东,成立江苏首家民营保险经纪公司,连同原有房地产业及工业制造,当时并称为集团“三大支柱”。随着三大支柱产业的发展,翟韶均的身价逐渐高涨,公开报道显示其2005年胡润百富榜的身价统计为16亿元人民币。与此同时翟韶均还大举向教育事业进行捐助,累计达到数千万,并且拥有多个荣誉头衔,举办了“力联杯”名人网球邀请赛……

高速扩张的力联集团随后开始在产业链上大举腾挪,在这样的背景下,集团的“起家招牌”中广置业在南京布局的分公司门店由2001年的15家猛增至42家,并同时进驻扬州、镇江、常州、无锡、青岛,至2005年继续增长至64家,进驻苏州、杭州、上海乃至深圳。直至2006年力联集团东窗事发以后,中广置业的二手房业务仍能保持每月200万左右盈利收入。

其后的事情大多已被公开披露为人所知。2005年之后的力联集团危机重重。正在开发的龙凤玫瑰园项目随即陷入老板被查、债务亏损、违规销售以及靠工程抵押套用资金的泥潭。不仅如此,在将南北建设总部龙江阳光广场8号大楼和新街口力联大厦分别以1.6亿和1.1亿元价格变卖后,力联集团才勉强保住不至破产倒闭。

与此同时,无论是扩张期投资扬州300亩土地的精密机械工厂,还是新成立的民营保险经纪公司,在力联集团最为关键的生存时刻,都已经名存实亡。而恰恰是作为集团起家的核心业务,当时仍有40多家门面店运转,并且还在盈利的中广置业,依靠其作为担保,翟韶均渡过了不少难关。

而现如今,伴随力联集团最后一块、也是最初一块靠得住的“硬招牌”,本土经纪行业老字号——中广置业在南京的“倒掉”,所有昔日辉煌的影子已经完全消逝。桃花流水杳然去,力联集团的短暂风光与黯然谢幕,让人扼腕叹息。



南京16家物业 上信用“黑榜”

1月15日,南京市住房保障和房产局官网公布了《2018年度南京市物业管理行业失信企业信息》及《2018年度南京市物业管理行业信用手册》。

全市有16家物管公司被列入2018年度“失信名单”,此外还有300家物管企业的年度“信用评分”亮相,排名前十的物管企业去年信用评分都达到130分以上。

在新公布的《2018 年度南京市物业管理行业失信企业信息》中，包括南京璟遵物业、南京庄典物业、南京九通物业、南京陶然物业、南京华阳物业、南京爱顺物业、南京宏易物业、南京金博特物业、高淳金陶物业、南京凯盛物业、南京三维物业、南京锦江物业、南京同曦物业、南京华冰惠物业、南京大发物业、南京三琦物业在内的 16 家物管企业被列入“失信名单”，这些物管企业分别涉及违反行业道德和信用原则、损害业主利益、小区管理不善、企业整改不到位、未按规定及时公示企业信息、擅改小区物业服务用房设施等问题。

2018 年度南京市物业管理行业失信企业信息

序号	区域名称	企业名称	项目名	失信描述
1	栖霞区	南京璟遵物业管理有限公司		未按规定及时更新并公示物业服务企业身份信息或业绩信息的企业
2	栖霞区	南京庄典物业管理有限公司		未按规定及时更新并公示物业服务企业身份信息或业绩信息的企业
3	栖霞区	南京九通物业管理有限公司		未按规定及时更新并公示物业服务企业身份信息或业绩信息的企业
4	六合区	南京陶然物业管理有限公司		被社会公众和媒体通报、批评、投诉，且查证属实的企业
5	鼓楼区	南京华阳物业管理有限公司	琴韵华庭	擅自改变物业管理区域内物业服务用房、共用部位和共用设施设备用途的项目
6	江宁区	南京爱顺物业管理有限公司	水岸康城	被区物业管理行政主管部门书面要求整改未按期限完成或通报批评的项目
7	溧水区	南京宏易物业管理有限公司	工农兵康居小区	被区物业管理行政主管部门书面要求整改未按期限完成或通报批评的项目
8	鼓楼区	南京金博特物业管理有限公司	金庭国际花园	被区物业管理行政主管部门书面要求整改未按期限完成或通报批评的项目
9	高淳区	高淳县金陶物业管理有限公司		被社会公众和媒体通报、批评、投诉，且查证属实的企业
10	高淳区	南京凯盛物业管理有限公司		未按规定及时更新并公示物业服务企业身份信息或业绩信息的企业
11	高淳区	南京三维物业管理有限公司		被社会公众和媒体通报、批评、投诉，且查证属实的企业
12	江宁区	南京锦江物业管理有限公司	水月秦淮	对物业共用部位、共用设施设备管理不善，造成物业环境恶化的项目
13	江宁区	南京同曦物业管理有限公司		对业主、业主委员会委员进行恶意骚扰，采取暴力行为或者打击报复的企业
14	栖霞区	南京华冰惠物业管理有限公司	飞龙大厦	对业主、业主委员会委员进行恶意骚扰，采取暴力行为或者打击报复的项目
15	玄武区	南京大发物业管理有限公司	凯鸿燕澜湾花苑	被市级以上物业管理行政主管部门书面要求整改未按期限完成或通报批评的项目
16	江宁区	南京三琦物业管理有限公司	骋望骊都华庭	违反职业道德、诚实信用原则，违反约定或提供虚假信息，情节严重，造成严重冲突纠纷，构成社会稳定严重隐患，产生严重社会影响的项目
17	江宁区	南京三琦物业管理有限公司	骋望骊都华庭	其他损害业主利益情节严重的项目

此外在新公布的 2018 年度南京 300 家物管企业信用评分中，包括南京万科物业、南京银城物业、深圳莲花物业等在内的多家物管企业排名靠前，信用评分均达到 130 分以上。

据介绍，去年南京各级物管行业行政主管部门强化事中、事后监管手段，大力开展物业管理行业信用征集，已初步建立全市物业管理行业基础数据库和服务平台，促进行业信用机制全面发展。

来源：南京市住房保障和房产局

12月,苏商大佬在干啥?

文/胡成效



以上排名不分先后



扫描二维码,关注“苏商天下”微信公众号,掌握江苏企业创新发展,展现更多苏商大佬新鲜动态!

江苏省工商联网址: www.jssh.org.cn

■朱共山出席中国企业领袖年会

12月1日下午,主题为“改革关头勇者胜”的第十七届中国企业领袖年会在北京召开。协鑫集团董事长朱共山受邀出席本届年会,并作为论坛主席,召集绿色环保企业代表开展“节能环保时代的绿色金矿”尖峰对话。朱共山表示,未来,协鑫集团将以习近平总书记提出的“四个能源革命和一个国际合作”为根本遵循,全力激发物联网、大数据和人工智能在能源结构变革中的核心作用,加速推进更加安全更加清洁的移动智慧能源和储能时代的早日到来。

■丁山华被中宣部、国家发改委评为“诚信之星”

12月1日晚,由中宣部、国家发改委联合主办“诚信之星”发布会在央视财经频道正式播出。会上隆重发布了9个诚信个人和1个诚信企业。江苏上上电缆集团董事长丁山华30余年深耕电缆、诚信经营,“不得一时之利、不徇一己之私,守护契约精神、成就良心企业”,被授予2018“诚信之星”光荣称号。在此次发布10个“诚信之星”中,丁山华是江苏省唯一获评代表。

商道在诚、守信在心。1983年丁山华调至上上任厂长,二度进厂、二度力挽狂澜,将当年濒临破产的电线厂一直发展成电缆行业领跑者。除了坚守主业,一心意做电缆外,更在于他对诚信的坚守。

■董明珠:格力电器已完全是多元化企业

12月4日,格力电器董事长董明珠在参加“2018中国企业家博鳌论坛”时表示:“格力电器现在已完全是一个多元化的企业。由于格力电器扎实做空调,掌握了空调的核心技术,后来随着科技不断发展,所以我们延伸了很多新的技术。”

12月1日,格力电器发布公告称,投资30亿元间接入股安世半导体。安世属于全球半导体标准器件行

业,其掌握原飞利浦半导体的技术。早在2018年8月,格力电器成立珠海零边界集成电路有限公司,注册资本10亿元,正式涉足芯片设计领域。

■高纪凡:拥抱能源物联网 3.0 时代

12月9日,第五届中国工业大奖在人民大会堂发布,常州天合光能有限公司董事长兼CEO高纪凡捧着这个被誉为“工业奥斯卡”的奖牌,感慨万千。从民营企业到上市公司,再到国家名片,天合光能深感改革开放给中国能源发展带来的巨大发展动能。高纪凡引领中国光伏企业开启了参与制定国际标准的先河,92项光伏行业标准打上中国烙印;从1.0到3.0,他引领全球能源物联网开拓创新,赋能产业。

■孙飘扬等上榜 2018 新华日报年度经济封面人物

12月10日下午,第十二届新华高峰会暨“一带一路”苏企全球合作伙伴大会在南京举行。作为大会的重磅环节——“2018新华日报年度经济封面人物”现场揭晓。新华高峰会是新华报业传媒集团连续10多年精心打造的高层次论坛峰会,已成为省内外有重要影响的论坛品牌。年度经济封面人物是峰会的最大亮点,被誉为江苏经济界的奥斯卡和风向标。孙飘扬、陈建华、潘水根、王新潮、周江、高纪凡、林静然、刘国华、马凤奎、武爱斌、陈有川、徐秀贤、张国良、张有根、丁佐宏、钱京、张雷、金永连、邵丹薇、杨帆等知名企业家成功上榜。

■崔根良:获评“全国关爱员工优秀民营企业家”

2018年12月20日,全国工商联、人力资源社会保障部、全国总工会在京联合举行全国就业与社会保障先进民营企业暨关爱员工实现双赢表彰大会,全国工商联副主席谢经荣、李兆前,人力资源和社会保障部副部长张义珍,全国总工会副主席、书记处书记蔡振华出席

会议。会上,亨通集团董事局主席崔根良被“全国关爱员工优秀民营企业企业家”,成为全省唯一获此殊荣的企业家。

■丁佐宏:当选“40 年,品牌风云人物”

12 月 23 日,“致敬品牌·影响中国”2018 江苏品牌大会暨“长江品牌计划”启动仪式在南京举行。大会揭晓了值得我们尊敬的近百个影响中国经济进程的卓越品牌、品牌风云人物和创新品牌,今世缘酒业、新城控股集团、红豆集团等 40 个品牌,荣获“40 年,卓越品牌”称号;月星集团股份有限公司董事局主席丁佐宏、久吾高科技股份有限公司董事长党建兵等 20 位企业家成为“40 年,品牌风云人物”;江苏新科电器有限公司、江苏徐家木业有限公司、江苏千米网络科技有限公司等 29 个品牌荣获“40 年,品牌创新奖”。

■张国良:当选十大军工风云人物

12 月 20 日,2018 军工榜暨军工风云人物、领军企业、商业航天颁奖典礼与创新峰会在深圳举行。会上,武汉理工大学校友张国良当选 2018 军工榜年度十大军工风云人物。这是张国良继何梁何利基金科学与技术创新奖、俄罗斯国家工程院“格里什曼洛夫”最高材料金奖之后,在 2018 年度获得的又一殊荣。

多年来,张国良带领中复神鹰公司研发团队致力于碳纤维的技术进步和产品创新,攻克一个又一个世界性技术难题。

■张近东发布苏宁成立 28 周年庆致辞

12 月 25 日,张近东发布苏宁成立 28 周年庆致辞。张近东在致辞中表示,28 载流年岁月,苏宁从不足 200 平的小舢板到今天拥有八大产业生态布局的智慧零售航母。苏宁的发展离不开全体苏宁人的努力和

贡献,离不开用户的信任和支持,更离不开社会的发展和给予的机遇,所以我们心怀感恩,以真诚之心服务用户,以赤子之心回报社会。

2019 年,秉承爱与责任,苏宁将继续向善而行。“阳光 1+1”苏宁社工志愿者行动、专业公益机构战略合作、互联网公益平台三大社会公益服务项目将持续同步开展。我们将继续携手广大的公益组织以及社会各界,通过持续的创新创造更大的社会价值、承担更大的社会责任。

■严昊:考察常德投资项目

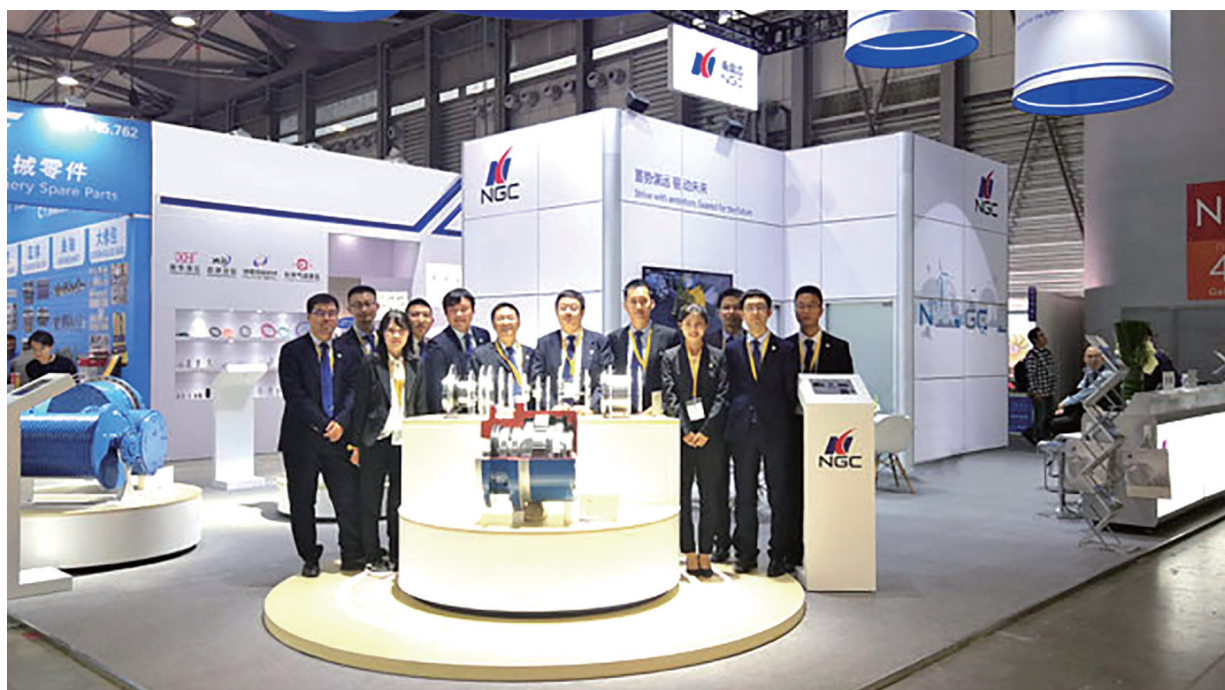
12 月 20 日下午,常德市委书记、市人大常委会主任周德睿会见太平洋建设集团董事局主席严昊一行。双方就如何进一步深入加强投资合作交换了意见,并达成相关共识。

严昊表示:此次能以与桃源合作为切入点进入常德市场,我们十分感谢、倍感珍惜。一定能信心满满先把桃源的项目做好,进一步向全市辐射投资合作,希望常德能用时间来检验太平洋建设的实力、诚信与水平。

■周海江获“2018 中国品牌创新人物奖”

12 月 26 日,在由人民日报社举办的“第四届中国品牌论坛”上,红豆集团董事局主席兼 CEO 周海江被授予“2018 中国品牌创新人物奖”,红豆集团入选人民日报发布“中国品牌优秀案例故事”。

本次论坛以“改革新动力,品牌新未来”为主题,搭建高端对话平台,展现中国改革开放 40 年以来中国品牌建设的丰硕成果与非凡成就,旨在进一步推动中国品牌高层次规划、高品质建设、高质量发展。来自政府部门负责人、权威专家、企业精英、媒体代表等 300 余人参加论坛,围绕改革开放 40 年品牌发展历程,展望发展趋势,共绘品牌发展远景。



南高齿亮相上海宝马展。

南高齿： 一个普通小厂的华丽嬗变

文/邹伟

日前,在南京市委市政府召开的全市民营经济发展大会上,南京高速齿轮制造有限公司被表彰为南京市优秀民营企业。

从一个普通齿轮小厂,到在香港成功上市;从连续5个月发不出工资,到连续5年全球风电传动设备行业第一——49年来一直在实体经济制造业深耕的南高齿特别具有样本意义。

“没有任何捷径可走,就是一代代接力,不断跟着时代步伐创新。”南高齿母公司中国高速传动董事会主席胡日明说。

从国有小厂到全球冠

回顾南高齿的成长之路,堪称跌宕起伏、波澜壮阔。

南高齿成立于1969年,原本只是一个生产普通齿轮的国有小厂;到1998年时,因为产品缺乏市场竞争力等原因,销售不行,南高齿一度生存艰难,连续5个月工资都没钱发;2001年,公司引入民营资本改制为股份制企业,活力被进一步激发。2005年,公司的风电传动设备开始大批量上市;2007年,公司在香港成功上市,借助资本力量开始更快速发展;2016年,公司获评工信部“首批制造业单项冠军示范企业”;2017年,公司销售收入达到63亿元,其中出口22.5亿元。

今年以来,国际贸易摩擦不断,很多外贸企业都面临较大压力。但南高齿逆势突围,欧美市场订单不降反升。其中,今年预计对美出口额将超4亿美元,明年的美国订单也已排满,将再上涨40%。目前,在风电传动设备行业,南高齿已占到国内市场份额的60%以上、全球市场份额的30%以上,连续5年稳居全球行业第一。

骐骥千里,非一日之功。南高齿登上风电传动行业全球冠军之位,靠的是核心技术不断创新。

胡日明强调,核心技术是不可能从国外花钱买来的,人家根本不会因为短暂的利益而放弃长期的技术垄断,只能靠自主创新。而自主创新关键靠人才。多年来,南高齿通过内部精心培养、全球招贤纳士,不断完善创新激励机制,打造了一支数百人的稳定核心研究团队。如今,公司已获国家授权专利300多项,已提交申请并且正在受理审批中的专利40余项;同时积极参与制修订国家和行业标准;已形成风力发电机组主传动齿轮箱等众多具有国际领先技术的新型主导产品。

“三箭齐发”的业务新格局

近年来,南京高速齿轮制造有限公司在风力发电传动设备行业风生水起,已连续5年稳居全球行业第一。但

其并未固步自封,而是在总结风力发电齿轮箱创新经验的基础上,蓄势谋远,进一步向轨道交通、工业装备行业齿箱市场开疆扩土,逐步形成“三箭齐发”的业务新格局。

2017年7月19日,由南高齿历经4年研制的时速380公里“和谐号”CRH380B型动车组齿轮箱,顺利获得中铁检验认证中心铁路产品认证试用证书,具备了产品运用考核资格。这款齿轮箱具有完全自主知识产权,技术指标达到了国际先进水平。

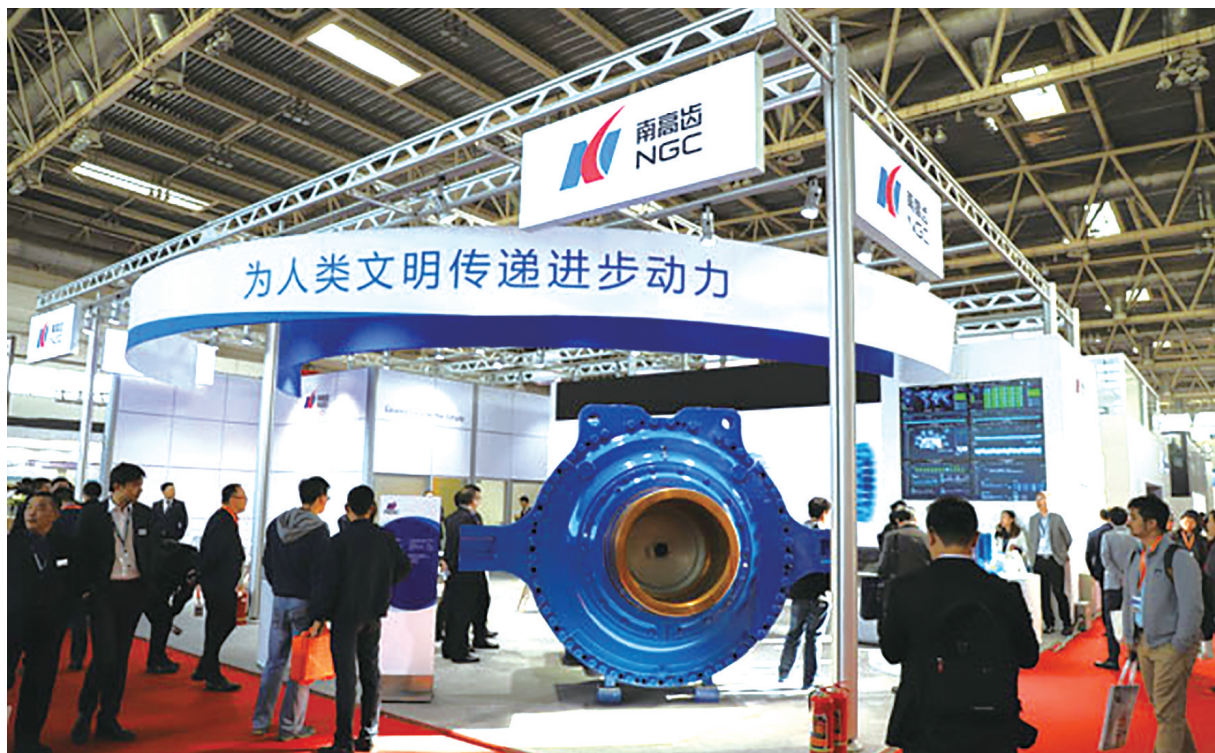
几天之后的7月25日,南高齿研制的“复兴号”动车组齿轮箱也成功通过专家技术评审,标志着南高齿已拥有“复兴号”动车组上车资质。该型齿轮箱具有高密度功率、承载强、可靠度高、易维护的特点,能够适应-40℃—40℃的极端天气。

胡日明介绍,凭借在传动行业深耕多年的技术积累,早在2013年,他们就获得了南非4800余台郊区列车齿轮箱订单;今年,他们又获得了突尼斯362台地铁齿轮箱订单。目前,南高齿的业务已涉及地铁、有轨电车、城际、高铁车辆和机车等应用领域,共有2.5万余台轨道交通齿轮箱稳定运行在中国、北美、南美、澳大利亚、欧洲、东南亚、非洲等地的各类车辆装备上。

去年11月27日—30日,第九届中国国际工程机械、建材机械、矿山机械、工程车辆及设备博览会在上海新国际博览中心举行。南高齿共展出覆盖六大类工程机械子行业的16种工程机械设备齿轮箱,包括大型挖掘机、推土机、汽车吊、履带吊、塔吊、旋挖钻机、摊铺机、压路机、盾构机、顶管机、水平定向钻机等,惊艳全场。

去年12月5日—8日,第29届印尼制造业展览在印尼雅加达国际展览中心举行。南高齿携MHB系列标准工业齿轮箱、MLX立磨齿轮箱等产品首次亮相该展会,为客户带来建材、港口、矿山、榨糖和冶金等行业的系统解决方案,不少印尼、日本、韩国等国的客户了解产品信息后,均表现出强烈合作意愿。

南高齿副总裁汪正兵介绍,目前,南高齿已成为徐工、三一、中联重科等国内知名公司的产品解决方案提供商。南高齿于2014年建立亚太区域总部,凭借先进的技术、可靠的质量和周到的服务,以新加坡为中心,辐射



南高齿盛装亮相北京风能展。

亚太地区,持续在印尼开拓市场,并与印尼海德堡、印尼国家电网等客户建立了紧密的合作关系。去年,南高齿的工业装备齿轮箱业务已实现20%的增长。

二次创业,再创辉煌

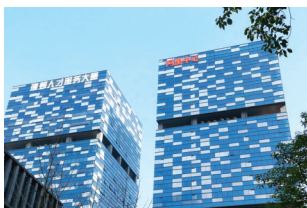
自主创新成就了南高齿的发展壮大,但并非就永远高枕无忧了。

胡日明举例说,2008年国际金融危机爆发时,海外机构就曾恶意做空过南高齿,导致公司股价一度大跌、紧急停牌。但公司并没有害怕,因为掌握核心技术,持有大量订单,所以底气十足。后来,南京相关部门及时帮忙召集银行说明真实情况,得到银行大力支持,公司很快转危

为机,一复牌股价就大幅反弹。

2017年,南高齿虽然销售量大幅上升,但受原材料等运营成本增加、部分客户付款能力不强、产品开发和科技创新投入大等因素影响,也一度面临资金短缺的难题。在南京相关部门的及时帮助下,该问题也得到了妥善解决。

“市场千变万化,机遇与挑战永远并存。在本世纪的第二个10年伊始,我们就提出了‘二次创业,再创辉煌’的口号,激励自己不断超越自我、激流勇进。”南高齿董事长兼总裁胡吉春表示,随着我国逐步从“制造大国”向“制造强国”转变,中国制造业正迎来新的机遇。站在新的历史起点上,乘着时代发展的春风,南高齿将以振兴民族制造业为己任,加速推进企业国际化进程,积极参与国际合作与竞争,力争为全球客户提供更多具有更高科技含量的优质产品,打造具有核心竞争力的国际知名品牌。



阿里巴巴南京中心 入驻建邺高新区

作为南京市建邺区政府与阿里巴巴共同打造的创新载体,2019年1月11日,阿里巴巴南京中心正式入驻建邺高新区。

入驻当日,建邺区委书记,市河西管委会主任、党组书记沈剑荣会见阿里巴巴集团合伙人、资深副总裁、首席客户官吴敏芝一行,双方就阿里巴巴南京中心及阿里巴巴江苏总部未来发展进行了深入研究和洽商。沈剑荣表示,建邺拥有充裕的科创空间和良好的创业环境,能够为阿里巴巴集团在南京都市圈的业务发展提供广阔的平台和成长空间。双方一致同意加速阿里巴巴江苏业务和生态链企业向阿里巴巴南京中心归集,加快培育“阿里生态圈”,进一步带动区域创新创业氛围,打造有层次的城市产业梯队。

包括天猫、口碑、本地生活、大麦网、飞猪等阿里巴巴在江苏的业务团队也将实现陆续搬迁,预计最终入驻人员将达3200人。阿里巴巴南京中心也将成为阿里巴巴集团业务线的办公集聚地。同时,也将导入与阿里在宁业务相关的强生态企业。

阿里巴巴南京中心将以“大数据、物联网、软件开发、新零售、新贸易”作为产业基石,以“王牌双创活动”为活

动基石,以“神鲸智慧办公”为智慧空间基石,充分利用阿里江苏总部、阿里经济体生态和相关创新业务的落地,形成产业导入与持续运营。

阿里巴巴第一个完全自主运营的阿里云双创中心也将落户南京中心,将借力阿里云双创中心的创培、创会、创赛的运营基础,实现其对于全国独角兽企业和阿里系创业者的吸引与孵化,从而为产业导入及孵化运营保驾护航。

自2017年6月签约以来,阿里巴巴南京中心先后在建邺注册成立阿里巴巴华东有限公司、阿里巴巴(江苏)教育科技有限公司、传云网络科技(南京)有限公司、南京溪软企业管理合伙企业。淘宝大学南京分校计划入驻阿里中心后,通过开展常年培训,为江苏省年培训电商人才5000人,也将不断提升建邺区乃至南京市、江苏省的新零售、电子商务的产业氛围。

目前,建邺区正全力打造产业高地,借助阿里新经济要素,对区内产业进行赋能,以创新链打造产业链,集聚各种创新要素,培育出新零售、大数据、人工智能等创新企业,孕育出更多新经济,抢占未来产业制高点。

来源:建邺播报



西哈努克港经济特区协调委员会 第三次会议顺利召开

1月10日,中柬两国政府关于西哈努克港经济特区协调委员会第三次会议在西哈努克港经济特区内顺利召开,中国商务部副部长钱克明和柬埔寨发展理事会秘书长宋金达分别率领中柬相关政府部门代表参会,双方就营造西哈努克港经济特区优良周边环境、加强对特区政策支持、保障特区土地合法权益等议题进行了深入探讨交流,并达成共识。

会后,钱克明和宋金达签署了会议纪要,这是中柬双边政府支持西哈努克港经济特区的又一有力举措,将极大推动特区接下来的发展。

据悉,自2012年以来,中国商务部与柬埔寨发展理事会已成功组织召开了两次工作组会议、两次副部级会议,有效解决了西哈努克港经济特区在发展中遇到的阶段性问题。

会上,宋金达回顾了前几次双边协调会议取得的成果,肯定了双边协调机制在特区发展过程中起到的重要作用。他说道,西哈努克港经济特区的发展受到了柬埔寨王国首相洪森的高度重视,本次率团参会就是希望通过这一机制进一步帮助特区解决发展中遇到的阶段性问题,支持好特区发展。针对此次会议议题,他给予了明确回应:在优化西哈努克省和西哈努克港经济特区的营商环境方面,他指出,在柬埔寨王国政府出台的《2015-2025工业发展计划》中,明确把西哈努克省定位为综合性经济特区,希望西哈努克省出台相应管理措施;对于加强对西哈努克港经济特区政策支持,体现特区“特”色,他表示柬埔寨政府正在完善新的投资政策,会兼顾这一诉求。

钱克明非常赞同双边协调机制为特区发展做出的重要贡献。他表示,中方愿意与柬方一道在现有成绩的基础上,进一步落实好中柬两国领导人“运营好西哈努克港经济特区”的共识,推动特区迈向高质量发展。他相信,有两国人民的传统友谊、高层的共识和双边各级部门的竭诚努力,办法总比困难多、成果总比问题多,并祝愿西哈努克港经济特区快速发展。

西港特区公司中方控股股东红豆集团董事局主席周海江对中柬各级政府部门长期以来对西哈努克港经济特区的支持表示感谢,并表示会努力为西哈努克省的经济发展和两国之间的友谊做出更大贡献。

西哈努克省副省长陈兴源、财经部副国务秘书别桑姆巴、司法部副国务秘书克友索缇妮、国土规划与建设部国务秘书迭吞先后就涉及到的内容进行了一一回应,并表态,将会从自身部门的职能出发,发挥积极作用,全力支持好特区的发展。

来源|柬埔寨西哈努克港经济特区





日本

2019年1月 中日新闻短讯汇总

江苏中日新闻

1月15日下午,日本旭化成株式会社室长木村秀行一行考察常州西太湖科技产业园。旭化成是日本最大的综合性大型化工企业,世界500强企业之一,成立于1922年,总部位于日本东京。旭化成集团计划在中国建设微晶纤维素工厂,用于医药品添加剂微晶纤维素的研发、生产与销售。木村秀行实地参观了西太湖医疗产业孵化园,重点了解了园区医疗产业孵化建设、医疗企业发展等相关情况。

中日交流新闻

1、中日举行海洋磋商,日方欲请求重启油气田谈判。中日两国政府12月17日在中国浙江省嘉兴市的乌镇举行“海洋事务高级别磋商”,就海洋问题展开对话。双方2008年就东海油气田共同开发达成协议,为此缔结条约的谈判目前处于中断状态,日方拟请求早日重启谈判。

2、松下瞄准中国富裕人群,推出高端洗衣机等独特家电。日本松下公司正在中国加强面向富裕人群的家电开发与销售。松下将巨大市场中国定位为家电销售重点地区,有意通过独特的产品提升存在感。今秋发售的滚筒洗衣机“阿尔法”的特征是能够通过智能手机远程操控的最新功能;还推出了坐在马桶座上即可测体脂率的温水冲洗马桶,并配有尿检套装,能够马上检测蛋白质及潜血等数据。

3、日通试运行连接中欧的货物列车。日本通运公司20日利用联结中国和欧洲的铁路网,对从陕西省西安市开往德国杜伊斯堡的公司专用货物列车进行了试运行。日本政府将其定位为围绕中国“一带一路”经济带构想,在第三国市场与中国合作推进的项目之一。此次试运行是经济产业省的委托项目,仅实施1次。货物列车由41个长12米的集装箱组成,当天从西安站出发。据日通介绍,列车将用十六七天抵达杜伊斯堡。与利用海运和陆运的方法相比,所需日数减半。

4、新潟大米恢复对华出口,首批越光米26日从横滨运出。据日本《新潟日报》报道,鉴于中国政府允许恢复自东京电力福岛第一核电站事故以来暂停的对新潟县产大米的进口,日本全国农协联合会(JA全农、东京)将在26日从横滨港运出解禁后的第一批县产大米。这将是2011年核事故后7年来首次向中国出口县产大米。据JA全农相关人士透露,预计出货的是县产越光米。关于数量和收货方等详情,JA全农出口对策部称“将在日后公布”。等260家的成果。

5、大家家具宣布与北京居然之家展开业务合作。持续经营危机的日本大家家具公司21日宣布,已与中国家具销售巨头“居然之家”(位于北京市)展开业务合作。大家家具接受居然之家的支援在中国开设门店,也拓展电子商务(EC)等,在中国市场寻求出路力争重建。今后有意把合作扩大至资本层面,加紧增资等强化财务基础。

6、日本佳丽宝化妆品公司去年12月启动了面向中国市场的新战略,其在亚洲展开的品牌“KATE”(凯朵)的口红配以大胆吸睛的名字销售。请华人圈人气男演员担任品牌代言人,传递产品魅力。佳丽宝的目标是KATE在华销售额到2025年提高至目前的五倍。KATE从2014年开始在海外和日本使用相同的品牌代言人。为了进一步提高在华知名度等,大量投放了演员彭于晏的数字广告等。

7、日本财务省的贸易统计数据显示,2018年1-10月包括盆栽和庭园树木在内的栽种树的出口总额为90亿日元(约合人民币5.6亿元)。供货最多的是中国内地。在中国等亚洲国家和地区,富裕阶层十分流行在郊外建设别墅,种植观赏用的庭园树木。据说,被称为“罗汉松”的土杉等由于与佛教颇有渊源,树龄超过100年的古树特别好销。

8、日本观光厅16日发布数据称,2018年访日外国游客消费额估算达4.5064万亿日元(初值,约合人民币2800亿元)创新高。这是访日游客首超3000万人次的反映。2018年消费额从国家和地区来看,中国大陆为1.537万亿日元,总体的34.1%。其次是韩国5842亿日元、台湾5839亿日元。人均消费额方面,澳大利亚以24.205万日元居首,此外欧美均为20万日元左右。亚洲地区,中国大陆为22.364万日元,停留天数较短的韩国为7.7559万日元。



韩国

12月韩国短讯

1.据韩国国土交通部6日消息,韩国与欧洲之间的重要空中干线——韩中航路当天起实现双线运行。今后,韩中航路拥堵状况和仁川机场至欧洲的航班经常延误现象有望得到全面改善。据国土部预测,每天将有410架次的航班因此受益,特别是经常晚点一小时以上的赴欧航班的延误率将由12%锐减到7%左右。中方还从当天起对韩国赴欧航班的起飞间隔限制由每10分钟1架放宽到每6分钟1架。该限制将于2019年底再放宽到每4分钟1架。今后从仁川机场赴欧旅客无需在登机后等待30到60分钟以上,航空公司也得以节省燃料。此举将有效缓解韩中航路拥堵状况,也为东北亚地区航路网优化作出重要贡献。

2.5日上午,第六届中韩公共外交论坛在盐城举办,来自中韩的各界代表们共聚一堂为中韩战略合作字广告等。伙伴关系的第二个十年建言献策,

政治沟通与理解,是中韩友好的“静水深流”。论坛上,代表们提出了关于中韩坚持政治沟通、睦邻友好,推动东北亚地区的和平稳定发展的真切建议。

3.5日,韩中日 FTA 谈判在北京举行。中国商务部副部长王受文、日本外务省负责经济事务的外务审议官山崎和之、韩国产业通商资源部通商交涉室室长俞明希,将分别作为中、日、韩三方首席代表率代表团参加谈判。目前,中国、日本、韩国分别为世界第二、第三和第十一大经济体,三国 GDP 总和占全球的20%以上,占亚洲的70%以上。三国间经贸联系也非常紧密,中国是日本、韩国的最大贸易伙伴。日本和韩国分别是中国的第二和第三大贸易伙伴国、第一和第二大投资来源国。因而,进一步促进三国间的贸易投资自由化、便利化,将使三国共同获益,对于本地区和平、稳定、发展具有重大意义。

4.6日,韩国 FANTA WORLD ENERGY 会社举办了一次大规模的新技术发布会,推出了全新的 POEPOWER 7 车辆动能发电系统。该系统由大量厚度 25 厘米的发电单元组成阵列,可安装在普通道路上。车辆驶过发电单元时,轮胎压下发电单元凸出道路表面的踏板,踏板的垂直位移在发电单元内部转化为旋转位移,驱动发电装置产生电能。该系统还带有整流、储能和 D/A 转换单元。据介绍,同等投资额度,POWER 7 系统获得的电力高于太阳能系统。同太阳能或者风能设施相比,其安装工期更短,无需另外占地,也不受天气影响。

5.现代汽车集团 12 月 11 日在忠清北道忠州市现代 Mobis 工厂举行新建燃料电池系统第二工厂动工仪式,发布了“FCEV2030 规划”。现代汽车集团计划在 2030 年前实现年产 50 万辆燃料电池电动汽车(FCEV)的目标。现代汽车集团决定投资 7.6 万亿韩元并新增雇佣 5.1 万名员工,将燃料电池电动汽车的生产能力从现在年产 3000 辆扩大到 2022

年的年产 4 万辆。

6.12 月 19 日韩国产业通商资源部表示,在韩中自由贸易协定(FTA)生效 4 周年之际,2018 年 1-11 月韩中贸易额恢复到“萨德”矛盾之前的水平。韩中贸易额占韩国对外贸易总额的四分之一,较韩美贸易额高出一倍以上。值得一提的是,韩国对外出口增长规模中有 68%来自对华出口。从进口方面来看,由于韩国对固态硬盘(SSD)、PC、显示器等电子产品直购增加,韩国从中国进口规模为 970 亿美元,同比增长 8.6%。产业通商部表示,2016 年中方采取反萨措施时,韩国对华贸易一度陷入低谷,去年起逐步回升,今年几乎恢复到“萨德”矛盾之前的水平。而且,今年对外贸易环境存在中美贸易摩擦严重、贸易保护主义抬头等利空因素,韩中贸易额则呈现良好的增长趋势。

7. 韩国中国商会 12 月会长团会议于 21 日上午成功举行,20 余家会长团成员参加,驻韩国代表处副总代表兼韩国中国商会执行会长杨晓军主持会议,驻韩国使馆经商处王从容参赞出席会议并发言。会议讨论了《2018 年商会工作总结(征求意见稿)》,通报了第十五届商会正式开展工作以来的财务收支情况,并就召开会员代表大会相关事宜进行了商讨。海底捞韩国有限公司、斯可馨家居韩国分公司、(株)博士集团、山东浪潮进出口有限公司韩国分公司、中国吉林省延吉市人民政府驻首尔办事处等 5 家企业(机构)成为商会新会员。

8. 韩国产业通商资源部近日发布的初步统计数据 显示,2018 年 12 月,韩国出口意外同比下滑 1.2%。之前分析师们预计为增长 2.5%,没有一个分析师预料到该指标会陷入负值。这是最新一个全球经济增长降温的迹象。其中,韩国当月对中国的出口下降了 13.9%,而 2017 年同期则为增长了 14.8%。韩国当月进口同比增长 0.9%,同样远低于市场预期(增长 4%)。

一带一路新闻

洪森表示推动更多“一带一路”合作项目在柬落地

柬埔寨首相洪森12月28日在金边会见中国新任驻柬埔寨大使王文天时表示,西哈努克太皇和中国老一辈领导人精心培育的柬中传统友谊在新时期不断发展,目前两国关系非常紧密,达到前所未有的高度。柬方愿同中方一道,继续大力发展两国传统友谊,深化高层政治互信,扩大双边党际交流,不断拓展各领域互利合作,推动更多“一带一路”合作项目在柬落地生根。

缅甸将启动中缅边境经济合作区项目意向书征集工作

缅甸《七日新闻》1月4日报道,缅甸商务部助理秘书吴钦貌伦表示,为了中缅边境地区的发展,中缅双方已同意在缅甸克钦邦甘拜地、掸邦北部木姐和清水河地区的边境一线建设边境经济合作区。合作区除中央区以外,还包括商品生产加工区和旅游发展区等。两国政府已协商完成相关区域划分工作,届时还将配套设立海关和移民局,以及免税店等。边境经济合作区内生产的商品将享受免税待遇,并可出口其他国家。鉴此,为了尽快实施中缅边境经济合作区建设项目,缅方将于本年内启动项目意向书征集工作,欢迎有兴趣的缅甸企业积极参与。

印尼雅万高铁取得突破

雅万高铁连接印尼首都雅加达和旅游名城万隆,全长142公里,最高设计时速350公里,是中国和印尼两国共建“一带一路”的重要标志性项目。目前,雅万高铁项目实施的工作机制已基本到位,项目许可、融资、征地拆迁等关键事项扎实推进,22处控制性工程取得突破,项目建设进入全面实施推进新阶段。雅万高铁是中国高铁方案走出去的“第一单”。它采用中



王澍彬 摄

国铁路技术标准,并按照当地的气候、线路条件、沿线群众文化传统和生活习惯为印尼“量身打造”,建成后将成为印尼乃至东南亚的第一条高速铁路,对当地经济发展和社会进步产生巨大的推动作用。

中巴经济走廊将开启多方合作

新年伊始,沙特能源、工业与矿产大臣顾问艾罕默德·哈马德·哈马迪就率领一支由15人组成的沙特商工会代表团对位于巴基斯坦的瓜达尔港和瓜达尔自由贸易区进行了商务考察。这是沙特商界首次派团高调访问中巴经济走廊的旗舰项目。

陪同访问的沙特驻巴基斯坦大使纳瓦夫·赛义德·马利基向媒体透露,沙特计划向中巴经济走廊投资90亿美元,并在瓜达尔投资建设大型炼厂。“沙特渴望在中巴经济走廊投资,其细节将很快公布。”

中国与36个国家和地区实现海关AEO互认

我国已与36个国家和地区实现“经认证的经营者”(AEO)互认,对上述国家和地区的出口值占我国出口总值约45%。

AEO制度由世界海关组织倡导,旨在通过海关对守法程度、信用状况和安全水平较高的企业进行认证,给予

企业通关便利。不同国家海关之间可以通过 AEO 互认, 给予对方符合资质的企业便利。据了解, 我国 AEO 企业货物出口到已实施互认国家和地区时, 查验率可降低 60% 至 80%, 通关时间和通关成本可降低 50% 以上。

泰中快速铁路拟对外融资

泰媒称, 泰国政府已经允许曼谷至廊开的泰中快速铁路项目从海外金融机构融资, 而不是像原先规定的那样只能在泰国国内筹集资金。

据泰国《曼谷邮报》网站 1 月 9 日报道, 泰国政府顾问那蓬·乍杜西比达表示, 泰国内阁 8 日批准财政部的建议, 同意财政部从海外金融机构筹集 1663.4 亿泰铢(约合 354 亿元人民币), 用于修建曼谷至廊开的铁路。

赴泰免落地签证费措施 延长至 4 月底

根据泰国总理府网站公布的泰国内阁会议纪要, 内阁 1 月 8 日批准了继续实行对中国等 21 个国家和地区游客免除落地签证费至 4 月 30 日的方案, 以吸引外国游客。

泰国政府此前公布, 自 2018 年 11 月 15 日至 2019 年 1 月 13 日对包括中国在内的 21 个国家和地区的游客实施免收落地签证费措施。该措施只针对在泰国机场办理落地签证的上述国家和地区游客。泰国落地签证费为每人 2000 泰铢(约合 427 元人民币)。

中国企业深耕越南电力市场

目前, 中国企业投资承建的越南海阳燃煤电厂、永新一期燃煤电厂等代表中国水平的大项目进展顺利, 两国战略对接成效显著。

距离越南首都河内以东约 100 公里的越南海阳省京师河畔, 4 座锅炉钢架在越南海阳燃煤电厂施工现场巍然耸立, 机组厂房正拔地而起, 各项工作正有条不紊地推进。越南海阳燃煤电厂计划总投资 18.685 亿美元, 由中国能源建设集团(中国能建)联同马来西亚捷硕能源集团公司共同投资。

2018 年 11 月份, 海阳燃煤电厂向南约 1500 公里的越南平顺省永新乡, 由中国能建 EPC 总承包建设的越南永新燃煤电厂一期项目两台 62 万千瓦超临界燃煤机组全

面投入商业运营。

2018 年经满洲里口岸进出境 中欧班列突破 1800 列

据满洲里海关 1 月 15 日统计, 2018 年全年经满洲里铁路口岸进出境中欧班列达 1801 列。2018 年以来, 经满洲里铁路口岸进出境中欧班列运营潜力持续释放。截至目前, 以满洲里口岸为枢纽的进出境中欧班列已达到 52 条, 其中出境班列 34 条, 进境 18 条。

据满洲里海关驻车站办事处物流监控副科长许雪猛介绍, 满洲里海关突破传统监管方式, 创新班列货物查验, 为班列提供“365 天 24 小时预约通关”服务, 及时协调俄罗斯赤塔海关及西伯利亚海关管理局对班列进行快速验放, 实现中俄边境无障碍跨境运输, 缩短班列在口岸滞留时间。

中企海外首条中国标准铁路 安全运营 900 天

1 月 12 日, 由中国土木工程集团有限公司(以下简称中土)尼日利亚公司承建并提供运营技术支持的阿布贾——卡杜纳铁路(以下简称阿卡铁路)迎来了安全运营 900 天。

2006 年 10 月 30 日, 中土与尼交通部签订了从尼南部城市拉各斯至北部城市卡诺现代化双线标准轨铁路项目合同, 合同金额 83 亿美元, 全长 1315 公里, 设计时速 150 公里/小时, 全部采用中国铁路技术标准, 是中国在海外的首条中国标准铁路。阿卡铁路作为上述项目的第一标段已正式运营, 第二标段拉各斯——伊巴丹铁路也已经进入了铺轨阶段。

巴基斯坦版“支付宝”上线

被称为巴基斯坦版“支付宝”的 Easypaisa 最新版本日前在首都伊斯兰堡正式发布, 这是巴基斯坦乃至南亚地区首个区块链跨境汇款项目。这意味着在海外工作的巴基斯坦人今后可以享受更快捷、更安全的金融服务。巴基斯坦中央银行行长塔里克·巴杰瓦表示, 该项目的落地生根得益于巴中两国政府、企业的共同努力和通力协作, 是

巴中两国在数字技术、普惠金融领域实现共赢的又一重要突破。

埃及首个“一带一路”合作研究中心成立

由中国人民大学与埃及艾因夏姆斯大学共建的“一带一路”合作研究中心13日在艾因夏姆斯大学举行揭牌仪式,标志着埃及首个“一带一路”研究中心正式成立。埃及艾因夏姆斯大学校长阿卜杜勒·瓦哈卜·伊扎特在揭牌仪式上表示,“一带一路”合作研究中心的建立,不仅能令共建双方在学术交流领域开展全新合作,更能进一步促进埃中两国在经济、文化等领域协同发展,从而使“一带一路”倡议为埃及乃至中东、非洲地区带来更多发展良机。

第二届进博会推介会在米兰举办第二届中国国际进口博览会推介会1月11日在意大利米兰举办。与会人士肯定了首届进博会对国际贸易发展的积极促进作用,并



表达了对第二届进博会的期待。

中国国际进口博览局副局长刘福学表示,进博会已成为培育中意两国经贸合作新增长点的广阔平台。他透露,第二届进博会将在第一届的基础上适当扩大规模、丰富题材,新设高端消费品专区,意大利是这类消费品的出口大国,希望意企能够借助这一平台开拓中国市场,带着最好的产品、技术和服务参加第二届进博会。

中白工业园成白俄罗斯境内首个特殊经济区

1月8日,白俄罗斯经济部通过其网站发布消息称,中国与白俄罗斯重要合作项目——中白工业园成为白俄罗斯境内首个特殊经济区。

消息称,根据2018年12月签发的白俄罗斯总统令,中白工业园被授予特殊经济区地位。根据欧亚经济联盟海关法规定,白俄罗斯境内最多可设立两个特殊经济区。消息表示,获得特殊经济区地位的中白工业园将在欧亚经济联盟海关法框架内享受到报关、清关、物流、生产等领域的手续简化和税费降低等优惠。此外,中白工业园内企业还可按照治外法权原则与特殊经济区内、外公司建立关系和组织生产流程。

中企在印度推出海外仓服务

中资企业在印度新近推出的海外仓服务,解决了双边贸易活动中常见的“最后一公里”难题,受到越来越多中印两国客户的欢迎。通过建立印度海外仓基地,中国的外贸产品得以在印度展示和仓储,让印度商人实现家门口“淘宝”;而售后服务的本土化,也解决了产品运行期间的后顾之忧。

中澳自贸协定开始第五轮产品降税

2019年1月1日起,中澳自贸协定开始实施第五轮产品降税,澳大利亚对华出口的葡萄酒、三文鱼、龙虾、螃蟹、牡蛎、蜂蜜、樱桃等产品的关税降至零,澳洲出口中国的零关税产品增加至5418种;新鲜和冷冻牛肉的关税从7%-15%降至6%-12%。此外,澳大利亚与韩国自贸协定的第六轮关税削减也同时生效。澳洲出口至韩国的新鲜和冷冻羊肉的关税从11.2%降至9%。

中企承建越南首条城市轻轨试运行成功

伴随12月30日最后一列机车抵达河内市安义站,由中国中铁六局集团有限公司总承包建设的越南首条城市轻轨全线试运行最后一项调试顺利完成。中国中铁六局海外工程分公司总经理、河内轻轨项目经理唐红表示,试运行圆满成功是参建单位共同努力的结果,是中企响应“一带一路”倡议,联合中国技术、中国标准、中国设备、中国经验共同“走出去”的成果。



从千亿大白马到直接 ST 康得新“触雷”记

文/周宇翔

2019年,A股市场的第一颗“炸雷”,在众多投资者“抄底”途中被引爆。

1月21日晚,上市公司康得新(002450.sz)突发公告:自2019年1月23日开市起,公司股票交易实施其他风险警示,简称由“康得新”变更为“ST康得新”。

仅仅一年多时间,康得新就从风光无限的千亿市值大白马,如坠崖般下落,直接戴上ST的帽子。

这一年多里,曾经拥有耀眼光环的康得新,到底经历了什么?

22个银行账户被冻结

1月21日晚间,康得新公告称,因主要银行账号被冻结,公司股票触发其他风险警示情形。自1月23日开市起,公司股票交易实施其他风险警示,简称由“康得新”变更为“ST康得新”。公司股票将自2019年1月22日上午开市起停牌一天,于2019年1月23日开市起复牌。复牌当日,迎来毫无悬念的跌停。

根据公告,康得新22个银行账户被冻结的情况,其中5个属于主要账户。

作为一家材料高科技企业,康得新致力于“打造先进高分子材料平台”,对标世界著名企业“3M”。董事长钟玉曾放出豪言,“用8年的时间,到2025年,实现对3M的超越”。

顶着高科技公司的光环,加上优秀的经营业绩,康得新受到众多个人和机构投资者的青睐,股价也是扶摇直上。在2015年和2016年的两次罕见股灾中,康得新股价也未受重创,反而不断创出新高,2017年11月更是达到千亿级别,成为A股市场上公认的白马股。

从白马到黑天鹅

无风不起浪,康得新的危机在半年前已初露端倪。自2017年11月股价达到顶点之后,康得新股价开始掉头向下,2018年6月1日,在毫无征兆的情况下,康得新突然遭遇跌停。当日晚间,公司发布重大事项停牌公告,称公司正在筹划与第三方签署战略性协议,预计对公司有重大影响。经向深圳证券交易所申请,公司股票自2018年6月4日开市起停牌,承诺停牌时间不超过3个交易日。

3个工作日后,康得新再发公告,表示拟发行股份购买上海傲邦汽车用品有限公司,公司股票将继续停牌,公司股票最晚将于2018年7月6日恢复交易。

7月6日,期待康得新复牌暴涨的股民,等来的却是一纸继续停牌的公告。一个并不复杂的收购案却推进缓慢,连续停牌数月让被“关禁闭”的股民心急如焚,在各大财经论坛上,关于康得新遭遇危机停牌避险的说法已经四处流传。

事实证明,康得新遭遇危机并非谣言,2018年10月29日,公司公告称,涉嫌信息披露违法违规,公司及控股股东、实际控制人收到中国证监会立案调查通知。

山雨欲来,停牌“躲雨”貌似是最好的选择,深谙此道的康得新11月1日再发公告,股票继续停牌。然而令公司没有想到的是,仅仅5天之后,证监会突然发布“最严停牌新规”,矛头直指A股上市公司任性停牌这一顽疾。

在强大压力之下,康得新于2018年11月6日起复牌,并毫无意外迎来两个跌停。

股价暴跌,投资者出逃无门,而股权高度质押的大股东也面临爆仓危险。危急时刻,康得新只能选择再次临时停牌,并迎来自己的“白衣骑士”。11月08日,公司再发公告,称控股股东康得集团与张家港城投、东吴证券签订了《战略合作框架协议》。张家港城投及东吴证券作为战略投资者,拟出资27亿人民币通过承接债权的方式或法律法规允许的其他方式帮助大股东康得集团。

手握重金却还不起债

即使有张家港地方政府的公开驰援,康得新股价依然止不住下泄,到2019年1月14日,股价已只有最高点的零头,市值缩水700亿。这意味着先知先觉的大资金在不断逃离“雷区”。

1月15日,康得新公告称,因公司流动资金紧张,2018年度第一期、第二期超短期融资券的到期兑付存在不确定性,公司正在加速回款进行资金安排,计划近期予以兑付。当晚,公司“18康得新SCP001”未能按期足额偿付本息,21日“18康得新SCP002”未按期偿付本息,构成实质违约。

从账面上来看,康得新是不折不扣的土豪,根本不缺钱。2018年三季报显示,截至9月30日,康得新账面期末货币资金约150.14亿元,现金余额高达143.13亿元。手握150亿元货币资金,却还不上15亿元债!

1月18日,深交所披露对康得新的问询函,要求公司说明账面货币资金150.14亿元的存放地点,存在大额货币资金却债券违约的原因,并自查是否存在财务造假情形。要求公司于1月18日前做出书面说明。

对此,康得新迟迟没有进行回复,却在1月21日披露立案调查进展时,抛出另一个大雷——发现公司存在被大股东占用资金的情况。

专家分析,“有钱还不起债”,从财务角度,可以有很多种解释,除了大股东占用资金外,更严重的是存在财务造假的可能。

1月22日上午,康得新在望京诚盈中心召开“18康得新SCP002”债券持有人会议。此前传闻失联的康得新董事长钟玉也出席了。钟玉表示,通过应收账款,银行支持、引进战投等方式,可以在一季度末之前把钱逐步还上。能不能按时还债姑且不论,之前持有康得新的11万投资者可是被坑惨了。

1月4日,南京纺织品进出口股份有限公司(简称“南纺股份”)因违反《上市公司信息披露管理办法》相关条例,被江苏证监局出具警示函。



因信披违规 南纺股份遭江苏证监 出具警示函

警示函显示,江苏证监局根据《证券法》《上市公司现场检查办法》等规定,对南纺股份业绩预告等情况进行了核查,发现存在以下违规行为:

公司于2018年1月26日披露业绩预告,预计2017年度归属于上市公司股东的净利润同比增长86%至133%。4月9日披露业绩预告更正公告,预计2017年度归属于上市公司股东的净利润同比增长418%至464%。4月28日披露年报,2017年实际归属于上市公司股东的净利润为同比增长445%,与1月份业绩预告披露内容差异较大。公司年度业绩是投资者关注的重大事项,可能对公司股价及投资者决策产生重大影响,公司应合理、谨慎、客观地披露预测性信息。公司在披露业绩预告时,未对影响业绩的重要因素进行客观、审慎地判断,存在披露不准确、不审慎的情况。

上述行为违反了《上市公司信息披露管理办法》第二

条。根据《上市公司信息披露管理办法》第五十九条,现决定对你公司采取出具警示函的监管措施。你公司应采取有效措施及时整改:

一、严格遵守《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等相关规定,审慎预测业绩,按规定履行信息披露义务,杜绝违法违规行为再次出现。

二、加强相关业务人员对证券法律法规及相关制度的学习,进一步提高规范意识,提高勤勉尽责意识和业务能力。

你公司应在收到此函之日起10个工作日内将整改落实情况书面报送我局,我局将视整改情况采取相应措施。

如果对本监督管理措施不服的,可以在收到本决定书之日起60日内向中国证券监督管理委员会提出行政复议申请,也可以在收到本决定书之日起6个月内向有管辖权的人民法院提起诉讼。复议与诉讼期间,上述监督管理措施不停止执行。 来源:中国证监会官网

2018年江苏上市公司市值四十强

截止到2018年12月28日，2018年中国江苏省上市公司总市值排名前十的企业有：恒瑞医药、河股份、三六零、华泰证券、苏宁易购、药明康德、国电南瑞、江苏银行、南京银行、新城控股。

值得关注的是，在2018年中国江苏省上市公司市值百强排行榜中，市值超过百亿元的有51家。其中，电源设备行业占比最多，共6家，市值共477.88亿元。

2018年中国江苏省上市公司总市值居第一的是来自化学制剂行业的恒瑞医药，市值达1942.3亿元。来自白酒行业的洋河股份市值居第二，市值为1427.42亿元。来自软件开发及服务行业的三六零市值居第三，市值为1377.84亿元。

来源：中商产业研究院

排名	股票代码	名称	总市值（亿元）	行业
1	600276.SH	恒瑞医药	1942.30	化学
2	002304.SZ	洋河股份	1427.42	白酒
3	601360.SH	三六零	1377.84	软件
4	601688.SH	华泰证券	1336.74	证券
5	002024.SZ	苏宁易购	917.04	连锁
6	603259.SH	药明康德	871.93	医疗
7	600406.SH	国电南瑞	849.35	电气
8	600919.SH	江苏银行	689.20	银行
9	601009.SH	南京银行	547.95	银行
10	601155.SH	新城控股	534.62	房地产
11	600377.SH	宁沪高速	493.70	高速公路
12	002044.SZ	美年健康	466.67	医疗
13	600398.SH	海澜之家	380.99	服装
14	600487.SH	亨通光电	324.58	通信设备
15	002608.SZ	江苏国信	289.02	信托、能源
16	000418.SZ	小天鹅A	273.55	家电
17	002450.SZ	康得新	270.52	光学膜
18	300450.SZ	先导智能	255.15	新能源
19	000425.SZ	徐工机械	253.03	工程机械
20	600522.SH	中天科技	249.88	通信设备
21	601990.SH	南京证券	239.16	证券
22	000301.SZ	东方盛虹	219.99	涤纶
23	002081.SZ	金螳螂	214.11	装饰
24	000961.SZ	中南建设	208.12	房地产
25	600959.SH	江苏有线	203.14	电视网络
26	601928.SH	凤凰传媒	202.07	传媒
27	601555.SH	东吴证券	201.00	证券
28	002223.SZ	鱼跃医疗	196.59	医疗
29	002127.SZ	南极电商	184.61	连锁
30	603486.SH	科沃斯	184.17	小家电
31	603369.SH	今世缘	181.78	白酒
32	002384.SZ	东山精密	181.38	电子制造
33	000581.SZ	威孚高科	178.18	汽车零部件
34	002075.SZ	沙钢股份	177.20	钢铁
35	600901.SH	江苏租赁	176.51	多元金融
36	601100.SH	恒立液压	174.72	机械
37	000681.SZ	视觉中国	163.67	传媒
38	600282.SH	南钢股份	151.20	钢铁
39	300618.SZ	寒锐钴业	142.23	金属
40	000738.SZ	航发控制	138.16	航空装备

12月人文社科联合书单

愿人文社科好书的养分，滋润我们的心灵，繁盛我们的思想。

《1944：罗斯福与改变历史的一年》

[美]杰伊·温尼克 著

李迎春、张园园、钱雨霞 译

广西师范大学出版社

第二次世界大战的结局并非必然。在 1944 年，盟军受到各种阻碍，或是希特勒的权力更加凝聚，都是可以发生但最终并未发生的故事。



《巴尔干两千年》

[美]罗伯特·D.卡普兰 著

赵秀福 译

北京大学出版社

从奥斯曼征服到科索沃战争，巴尔干一直扮演着欧亚政治版图变化的重要力量。巴尔干半岛为什么会被称为“欧洲火药桶”？为什么这个地区会成为欧洲最为动荡的地方？



《百年战争（第一卷）：战争的试炼》

[英]乔纳森·萨姆欣 著

傅翀、吴旼、王一峰 译

社科文献出版社

在欧洲中世纪，英法百年战争是一部激烈、漫长而且曲折离奇的历史。英国和法国在这场旷日持久的战争中塑造了自己的国家和民族的身份。



《被狩猎的人类》

[美]唐娜·哈特、罗伯特·W.苏斯曼 著

郑昊力、黄达强 译

浙江大学出版社

早期人类对于其他众多物种来说不是“猎人”，而是随时可以被捕食的“猎物”。正是社会群体的紧密联系与合作，才使我们远离了食物链的底端。



《表征的重负：论摄影与历史》

[美]约翰·塔格 著

周韵 译

重庆大学出版社

“有图”就一定“有真相”吗？这部摄影史研究的必读作品将带你探寻照片与真实。



《长安与河北之间：中晚唐的政治与文化》

仇鹿鸣 著

北京师范大学出版社

本书尝试从政治的动态演变与藩镇内部的变迁手，考索中晚唐政治运作中的惯例与默契。



《大浪涌起：1927年密西西比河大洪水怎样改变了美国》

[美]约翰·M.巴里 著

王毅 译

山西人民出版社

密西西比河是贯通美国内陆水运的大动脉,时常泛滥成灾。能否有效治理、开发甚至驯服这条河流,关乎美国的繁荣与发展,成为其难以回避的一个重大课题。



《大英帝国的崛起与衰落》

[英]劳伦斯·詹姆斯 著

张子悦、解永春 译

中国友谊出版公司

《大英帝国的崛起与衰落》是一次对大英帝国历史的全景展示。时间跨度从伊丽莎白时代开始,一直至20世纪晚期。



《海上新世界：近代日本的欧洲航路纪行》

[日]和田博文 著

王丽华 译

社会科学文献出版社

1896年3月15日,日本“土佐丸号”邮船从横滨出发,最终停靠比利时安特卫普。由此,日本加入欧洲航路,开启了近一个世纪的“大航海时代”。



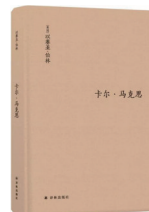
《卡尔·马克思》

[英]以赛亚·伯林 著

李寅 译

译林出版社

伯林从历史文献与马克思本人著述出发,生动呈现了马克思富于人性色彩的真实面貌。



《罗素文集》(第一辑)

[英]伯特兰·罗素 著

黄红宇、莫晓敏、陈启伟 译

上海译文出版社

罗素从战争、生产、科技、宗教、和平、道德、利益等角度切入,讲述了“伦理”和“政治”视野中的人类社会历史,并将其应用于形形色色的当代政治问题之中。



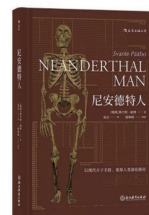
《尼安德特人》

[瑞典]斯万特·帕博 著

夏志 译

后浪出版公司

我们从哪里来?作者通过古DNA技术,大胆且严谨地探索了这个问题。跟随本书追本溯源,一探我们如何成为人类,又是什么使我们成为人类。



《普里莫·莱维传》

[英]伊恩·汤姆森 著

杨晨光 译

中信出

他是一位化学家;他是一位伟大的作家;他因参与反法西斯运动被捕而沦为奥斯维辛的174517号囚犯,写下了关于人类道德的最好的作品。



《亲历晚清四十五年》

[英]李提摩太 著
李宪堂、侯林莉 译
江苏人民出版社

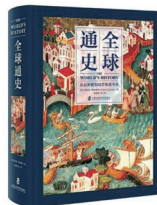
李提摩太是晚清来华英国传教士，在中国生活近半个世纪，他结交权贵，联络士绅，顾问洋务，鼓吹变法，调停外交，抨击革命，时而幕后，时而台前，成为清末大变局中的一位风云人



《全球通史》

[美]霍华德·斯波德克 著
陈德民 等 译
上海社会科学院出版社

这本《全球通史》属于最优秀的通史著作之列。本书作者以主题分篇，而这个主题体现了这个历史时代的全球趋势。



《世界观：现代人必须要懂的科学哲学和科学史》

[美]理查德·德威特 著
孙天 译
机械工业出版社

本书纵论西方科学两千年，探索科学的起源和思维的本质，介绍了科学哲学和科学史的根本问题。



《我们时代的精神状况》

[德]海因里希·盖瑟尔伯格 编
孙柏 等 译
上海人民出版社

脱欧公投，特朗普胜选，欧洲等地极右运动兴起，民族主义和仇外情绪复归……忽然之间，我们发觉自己身处一个仅仅几年前还无法想象的世界。



《希腊人的故事》

[日]盐野七生 著
计丽屏、徐越、田建国 译
中信出版集团

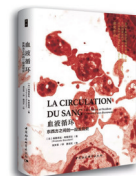
从诞生到崛起，从崩溃到新生，在对诸多问题的层层剖析中，古希腊人面对的困惑成为我们今天可资借鉴的资源。



《血液循环：东西方之间的一段发现史》

[法] 弗朗索瓦·布斯塔尼 著
吴文艺 译
中国社会科学出版社

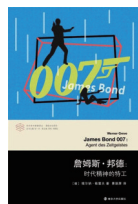
本书将血液循环与心脏病学发现史作为切入点，带给读者一种认识全球史的全新角度。



《詹姆斯·邦德：时代精神的特工》

[德]维尔纳·格雷夫 著
景丽屏 译
南京大学出版社

心理学家、邦德专家维尔纳·格雷夫研究了不同时期的007影片，从中找到大量的“时代特征”，并用照片、海报和电影风格记录下来。



(江苏人民出版社、《新苏商》编辑部联合推荐)



INNOVATION · SYNERGY · SYMBIOSIS
2019 TOP 企业峰会暨交汇点公开课
2019 TOP ENTERPRISE SUMMIT & JIAOHUIDIAN OPEN LECTURES

—— 创 变 · 协 同 · 共 生 ——

创 变 · 协 同 · 共 生 INNOVATION SYNERGY SYMBIOSIS

2019·TOP 企业峰会暨交汇点公开课

2019 TOP ENTERPRISE SUMMIT & JIAOHUIDIAN OPEN LECTURES

主办
HOST



联合主办
CO-HOST



协办
ASSISTANT HOST



承办
ORGANIZER



全程战略合作伙伴
STRATEGIC PARTNER



支持单位
SUPPORTING ORGANIZATION





卫岗乳业成功通过国家优质乳工程验收!

卫岗优质乳 爱要够新鲜

卫岗乳业, 1928年由爱国人士宋氏姐妹创立
秉持“博爱民生”的大爱理念, 通过几代人的奋斗, 历经传承与创新
卫岗坚守“新鲜战略”, 生产出养育了好几代人的健康牛奶
2018年正式通过优质乳工程验收, 全面开启鲜活时代
作为“中华老字号”乳品企业
卫岗以优质乳品陪伴着一代又一代人的成长
百年卫岗, 新鲜如一
每一滴纯正品质, 都只为助力健康中国

- 国家工业产业化重点龙头企业
- 中国食品百强企业
- 中国荣获“中华老字号”称号的乳品企业
- 江苏省品牌产品
- 2014年, 南京青奥会乳品供应商
- 卫岗黄金钙荣获“2018中国营养健康产业十大影响力产品”

卫岗乳业有限公司

优质乳工程示范牧场

(2018.11.11 - 2020.11.10)

国家奶业科技创新联盟

南京卫岗乳业有限公司

优质乳工程示范工厂

(2018.11.11 - 2020.11.10)

国家奶业科技创新联盟



卫岗乳品服务热线
4008-618-618



规模生态牧场



家庭新鲜方案



优质配送服务