

# 新苏商

厚德 崇文 实业 创新

NEW SUSHANG

2019年第2期 总第10期 国内刊号:CN32-1883/F 国内邮发代号:28-436



专题报道 P04  
江苏民营企业  
吹响“春天的号角”

本期关注 P17  
上海第三机场  
冲击波

本期关注 P21  
无人机灯光表演:  
千金买一“秀”?

市场观察 P52  
“戴森热”背后,  
性价比为王的时代结束了

专家视点 P45  
江苏民企“走出去”的5个秘诀

ISSN 2096-577X  
  
9 772096 577193 02>

# 真房源 放心看

365淘房放心看房源 假一赔百元

咨询  
热线

025-57791365



365淘房 VR



365淘房 房博士

www.house365.com

## LEADING ARTICLE | 刊首语

# “全球苏商大会”这就来了

文/仲跻嵩

“

“我们诚挚邀请有意愿的朋友届时到江苏，共襄盛举！”2月13日，江苏省委常委、江苏省海外联谊会会长杨岳在洛杉矶举行的第二届江苏发展大会暨首届全球苏商大会美国推介会上的这句诚挚的邀约，赢得了现场嘉宾经久不息的掌声。

几乎在同一时间，瑞士和统会的一位朋友兴奋地告诉我，她已经收到江苏发展大会暨全球苏商大会的邀请意向，她很想借这次机会促成更多江苏与欧洲的项目合作。主会场所在的南京建邺区江心洲中新生态岛的一位招商经理有些着急地询问：“这事，我们能参与进来吗？我们的需求很简单，就是让一些重要的嘉宾来岛上考察，尤其是企业家”。

第二届江苏发展大会暨首届全球苏商大会将于2019年5月20日举行，本次大会以“聚力新江苏 奋进新时代”为主题，届时，将有1500余位海内外江苏籍和在江苏学习、工作、生活过的各领域有较大影响力的知名人士，以及与江苏开展合作、为江苏经济社会发展作出突出贡献的知名人士参会。

两年前，首届江苏发展大会来了1500名海内外各领域江苏籍知名人士，沈向洋、鲍哲南等顶尖科学家带来了一线科技资讯，也促成了董明珠投资南京溧水、京东客服中心落户宿迁……联络感情、对话交流、共谋发展的平台就此搭成。今年，首届全球苏商大会无疑将助推“地理位置好、发展势头好、人文科教好、综合环境好、发展机遇好”的江苏高水平全面建成小康社会、高起点开启现代化建设的新征程。可以想见，构筑全球苏商沟通、交流的平台，其间一定会是看点多多、亮点频频。

稍稍留意你就会发现，从无到有地“创造需求”正成为各地竞相构筑竞争力的一种手段，在上海，去年11月举办的首届进口博览会，有172个国家、地区及国际组织，3617家境外企业、40多万专业采购商、4500多名政商学界嘉宾、4100多名中外记者共同参与，实现交易额578亿美元。1月底人民日报中央厨房的一条报道说，首届中国进口博览会热度尚未散去、溢出效应正酣，还没过年第二届进口博览会签约面积已超10万平方米。

在南京，“城墙挂春联”正成为这个城市输出形象的一个强有力品牌。在本来没有春联的13座城门上逐一挂上春联，让这个城市的喜庆味、年味、文化味都更加浓郁。政府、媒体与企业的三方合作不仅诞生了现象级传播，也让挂春联的活动走向了全省各地，更让这一案进了MBA课堂。在温州，去年底市政府确定每年的11月1日为“温州民营企业家节”，得到了经济界和媒体圈的极大关注。

“创造需求，对接信息，形成共赢”。2019年伊始，江苏就已经在忙的这台大戏应该会很好看吧！



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 耿立  
特约撰稿 吴跃农 周宇翔  
记者 徐宛芝 杨汀 刘海琴 吕成  
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](mailto:xinsushang@xhby.net)

国内刊号: CN32-1883/F

印刷: 江苏新华柏印务有限公司

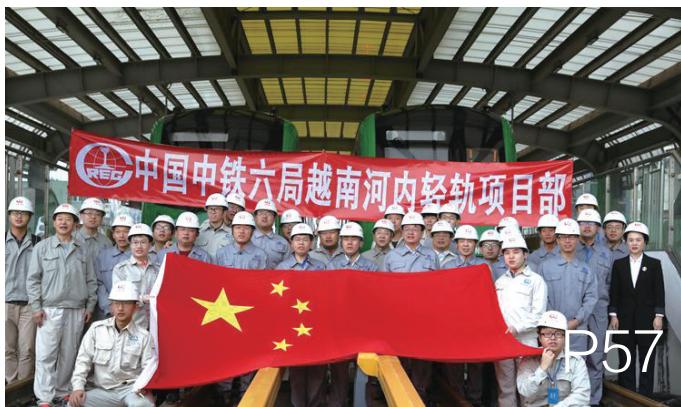
定价: 36.00元



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



## 刊首语 LEADING ATTICLE

P01 “全球苏商大会”这就来了

## 专题报道 SPECIAL REPORT

P04 江苏民营企业吹响“春天的号角”

P09 科创板来了

## 本期关注 FOCUS

P17 上海第三机场冲击波

P21 无人机灯光表演：千金买一“秀”？

P25 宿迁医改20年再调查

P32 新能源汽车，春运“大考”之后又迎“新学期”

## 产业前沿 INDUSTRIAL FRONTIERS

P35 中兴通讯CEO徐子阳谈5G：运营商面临三大挑战

## 工商要闻 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL HEADLINE

P39 11项重点任务！江苏支持民企创新发展

P40 青海出台政策支持江苏社会力量参与产业扶贫

P42 银企联手，无锡化解民企融资难

P43 打造“商道之家”，淮安清江浦区促非公经济发展

## 专家视点 EXPERT VIEWS

P45 江苏民企“走出去”的5个秘诀

## 新苏商沙龙 NEW SUSHANG SALON

P48 永恒的土风

## 苏商榜样 EXAMPLE OF SUSHANG

P50 苏商大佬在干啥？

## 市场观察 MARKET WATCH

P52 “戴森热”背后，性价比为王的时代结束了

P56 投资越南，你要小心这些坑

## 一带一路 THE BELT AND ROAD

P62 以“一带一路”为契机，江苏民营企业布局全球

P65 “感知中国·江苏文化周”在柬埔寨成功举办

P68 中日新闻短讯

P70 “一带一路”新闻短讯

## 资本市场 CAPITAL MARKET

P73 棕榈股份另攀高枝，栖霞建设控股计划泡汤

P76 从亏3千万到至少亏6亿，蓝丰生化业绩大变脸

## 读书 READING

P78 1月人文社科联合书单

# 改革开放40年 百名杰出苏商代表 汇聚一堂 江苏民营企业 吹响“春天的号角”

2月1日，江苏民营企业家迎春座谈会  
在南京召开，江苏省委常委、统战部部长杨  
岳出席会议并讲话，省委统战部常务副部长  
李国华主持座谈会。

座谈会气氛热烈，改革开放40年百名  
杰出苏商代表汇聚一堂。张近东、宋郑还、  
丁佐宏、蒋东良、汪建国、钱月宝、吴光明、郦  
海星等8位杰出苏商代表先后发言。



杨岳认真听取了出席迎春座谈会企业家的发言,感谢全省广大民营企业家为江苏发展作出的巨大贡献。

杨岳指出,民营经济是建设“强富美高”新江苏不可或缺的重要力量。现在,民营经济已经成为我省经济增长的“主力军”、科技创新的“主力军”、就业创业的“主渠道”,成为支撑江苏发展不可或缺的重要力量。未来,实现高质量发展走在前列,仍然需要民营经济提供有力支撑。

杨岳强调,打造最优营商环境呼唤各级干部的责任担当。一方面要抓重点,指导民营企业用足用好政策,真正解决“最后一公里”问题。另一方面要补短板,进一步清理有违公平竞争的地方性法规。要建立省直部门解决相关问题的沟通协调机制、民营企业维权的反应机制、营商环境的评估评价机制、民营企业家的表彰激励机制等。

省人大常委会副主任、省工商联主席许仲梓,省委统战部副部长、省工商联党组书记顾万峰,省委宣传部副部长杨力群,省委统战部副书记封志成,省工商联领导班子成员和直属行业商会会长,省委统战部有关处室和省工商联机关各处室主要负责同志参加座谈会。

## 在服务、发展江苏上作出新的贡献

苏宁控股集团有限公司董事长 **张近东**

江苏作为苏宁创新发展的大本营,是苏宁投资发展、战略布局的重中之重。随着民营企业迎来新的发展阶段,苏宁也要在服务江苏、发展江苏上作出新的、更大的贡献。

2018年苏宁与省政府签订的五年2000亿元的投资发展规划,今年将持续聚焦在三个方面突出发展:一是大力发展战略互联网零售新业态,通过落地99个数字化商业广场和75000家互联网门店,全面推动、引领江苏城乡市场的消费升级浪潮;二是持续深化前沿技术的创新发展,全面参与、推动甚至引领江苏省的智慧零售、智能制造、科技金融、智慧出行、公共服务等领域的创新发展;三是充分发挥龙头企业带动作用,加大对省内中小企业尤其是创新型企业的扶持,扩大开放协同的力度。

## 迎接企业切换赛道的全新一跃

好孩子集团董事局主席 **宋郑还**

通过海外上市、国际并购、销研产协同体系建设,好孩子于2014年实现华丽转身,从产品经营到自主品牌经营,自主渠道管理。并建立了全球经营管理系统,成为一家总部在江苏,市场和资源在全球的全球化企业。

2019年,好孩子制定了新一轮发展规划和战略。我们决心创建全球孕婴童产业生态圈。主要分三步走:第一步:平台化,打造三大平台——内容平台、商业平台和孵化平台;第二步:衍生化——开放平台,合纵联横、赋能伙伴、衍生发展;第三步:生态化——平台延伸,资源共生、互生、再生,自我更新、生生不息。

实现这一愿景,需要从以品牌为中心向以用户为中心的思维转型,需要从产业链经营向平台经营的模式转型。这将是企业切换赛道的全新一跃。

## “1+10”新政是天大的好事

月星集团董事局主席 丁佐宏

月星集团是一家从常州起步的民营企业,许多重大的发展轨迹,都与江苏有着千丝万缕的联系,是情浓于水的强大关联。

正因为生于此、长于此,所以月星对江苏的营商环境提升,有着极为深刻的体会。今年一月,江苏省出台了“1+10”新政,对省内营商环境进行了再提升、再优化、再行动,形成了具有江苏特色的优化营商环境政策体系。这对于江苏民营企业,是天大的好事,它意味着民营经济创新创业的活力,未来将被进一步激发。

## 抓住机遇,撸起袖子加油干

宜安控股有限公司董事长 蒋东良

今天召开民营企业家迎春座谈会,充分表明省委省政府肯定我们民营经济在社会经济发展和改革开放过程中所发挥的作用,也以更大力度为民营企业和企业家的发展创造好的条件。这一点,相信在座的每一位民营企业家都感同身受,也相信我们苏商一定会抓住新一轮民营经济发展的大好机遇,不负众望,再立新功,为江苏的民营经济高质量发展创造更大的社会价值。

江苏是多种所有制经济并行发展的福地,也是解放思想、得风气之先的试验田,省委省政府不断改革创新,营造公平竞争的政策环境、诚信经营的市场环境、依法保护非公有制经济及民营企业家合法权益的法治环境,重商安商、宜商富商,让民营经济的发展成为江苏的招牌,让“苏商”成为全国商界的的品牌。我们是得天独厚、格外幸运的,

我们站在了“风口”上,得“天时”、占“地利”、有“人和”,我们没有理由不撸起袖子加油干,百尺竿头、更进一步。

## 互联网2.0时代可以大有作为

五星控股集团董事长 汪建国

中国经济到了非常时期,也可以说是关键阶段,在这个重要时期,拉动内需、刺激消费具有重要意义,而商业企业在其中承载着重要的作用。提三点建议:一是重新认识商业企业在当今经济发展中的作用。商业企业一头连接着生产,一头连接消费,是引导生产、扩大消费的重要载体,是供给侧结构性改革的关键一环,是推动经济高质量发展的中坚力量。二是支持平台型企业做大做强,发挥平台型企业的带动作用和引领作用。汇通达就是通过平台带动中小微企业转型发展的一个很好案例。三是把握产业互联网机遇,以前端消费互联网带动后端产业互联网的发展。

## 让民营企业真正享受同等待遇

江苏梦兰集团董事长兼总裁 钱月宝

坦率地说,这两年民营企业的的发展环境和以往比有一定的滑坡,突出表现在融资难、融资贵问题未能得到有效的缓解,政府部门在正确处理政商“亲清”关系方面不够到位,往往“清”有余、“亲”不够,严有余、宽不够,死板有余、灵活不够,服务企业的“店小二”意识有所淡化,更多时候是循规蹈矩,不大愿意为企业发展担当尽责。真心希望各级党委和政府多想企业之所想、忧企业之所忧、急企业之所急,努力解决民营企业最关心、最直接、最现实的困难和问题,营造良好的政策和法治环境,让民营企业真正享受政策红利,真正享受同等待遇。



### 打造大健康生态圈,改善国民医疗条件

鱼跃医疗设备股份有限公司董事长 吴光明

江苏一系列利好政策,也为我们民营企业发展创造了前所未有的良好环境,极大增强了企业发展的后劲。

此次民营企业家座谈会,将进一步激发我们民营企业家创新创业的雄心壮志。鱼跃集团作为行业龙头企业,立志振兴民族医疗器械产业,紧贴临床及家庭医疗需求,将专业的健康管理理念与先进的产品方案带入万千医院及家庭,打造由家庭医疗、临床医疗、互联网医疗组成的大健康生态圈,帮助改善国民医疗条件、降低医疗成本,积极推动中国医疗卫生事业的发展。

### 让世界地板业对中国智造刮目相看

江苏肯帝亚木业有限公司董事长 郑海星

“民营企业和民营企业家是我们自己人”,习近平总书记这句话让我们感觉格外暖心。虽然2018年国内外经济形势充满挑战,中美贸易战给国内很多出口企业带来困境,但是肯帝亚2018年出口依然保持53%的高速增长,肯帝亚超级地板4期工厂目前在最后调试阶段,春节后正式投产;2019年还将扩建超级地板5期工厂,下一阶段肯帝亚将继承和发扬艰苦奋斗、敢闯敢干、聚焦实业、做精主业的精神,进一步坚定发展信心,增强创业激情,不断加强技术创新、管理创新和产品创新,提升核心竞争力。



# “改革开放40年百名杰出苏商”揭晓

为庆祝改革开放40周年，中共江苏省委统战部、江苏省工商业联合会(总商会)推荐宣传了一批为江苏改革开放作出突出贡献的民营企业家。在基层推荐、反复比选、集体研究基础上，推选产生100名民营企业家为“改革开放40年百名杰出苏商”。(按姓氏笔画排序)

1	丁山华	江苏上上电缆集团有限公司董事长	51	陈丽芬	江苏阳光集团有限公司董事长
2	丁佐宏	月星集团有限公司董事局主席	52	陈建华	恒力集团有限公司董事长
3	于敦德	南京途牛科技有限公司(途牛旅游网) CEO	53	陈晓龙	大亚科技集团有限公司董事长
4	王 刚	建华建材(中国)有限公司董事长	54	陈锦石	中南控股集团有限公司董事局主席
5	王 勇	南京圣和药业股份有限公司董事长	55	范世宏	江苏邗建集团有限公司党委书记、董事长
6	王 耀	苏酒集团董事局总裁	56	郁震秋	长江润发集团有限公司总裁、长江村党委书记
7	王子纯	江苏东强股份有限公司党委书记、董事长	57	金志峰	江南嘉捷电梯股份有限公司董事长、总经理
8	王军华	苏交科集团股份有限公司副董事长、CEO	58	周 江	法尔胜泓昇集团有限公司董事长、总裁
9	王振华	新城控股集团股份有限公司董事长	59	周 荣	苏州路之遥科技股份有限公司董事长
10	王爱钦	江苏徐钢钢铁集团有限公司董事长	60	周立成	新誉集团有限公司董事长
11	王强众	江苏共创人造草坪股份有限公司董事长	61	周建平	海澜集团有限公司董事长
12	车建兴	中国红星家具集团有限公司董事长	62	周海江	红豆集团党委书记、董事局主席
13	石明达	通富微电子股份有限公司董事长	63	周善红	江苏万顺机电集团有限公司党委书记、董事长
14	卢之云	江苏迅达电子线有限公司董事长	64	单建华	苏州汽车客运集团有限公司党委书记、董事长
15	卢秀强	江苏秀强玻璃工艺股份有限公司董事长	65	茹伯兴	百兴集团有限公司董事长
16	卢明立	江苏天明机械集团党委书记、董事长	66	郦海星	江苏肯帝亚木业有限公司董事长
17	朱小坤	江苏天工集团有限公司董事长	67	俞金坤	今创集团股份有限公司董事长
18	朱共山	协鑫集团有限公司董事长	68	俞德超	苏州信达生物科技有限公司董事长、总裁
19	朱相桂	江苏森达集团有限公司董事长	69	曾圣达	江苏综艺集团董事长
20	任元林	江苏扬子江船业集团董事长	70	施文进	惠龙易通国际物流股份有限公司董事长
21	华若中	无锡兴达泡塑新材料股份有限公司董事长	71	宫长义	中亿丰建设集团股份有限公司董事长
22	刘锦兰	江苏兴达钢帘线股份有限公司董事长	72	袁永刚	苏州东山精密制造有限公司董事长
23	江 楠	南京金陵金箔股份有限公司董事长	73	袁亚非	三胞集团有限公司董事长
24	安继文	江苏淮海控股集团董事长	74	袁凯飞	江苏新时代造船有限公司董事长
25	孙力斌	南京联创科技股份有限公司董事长、总裁	75	耿裕华	南通四建集团名誉董事长
26	孙彭生	江苏恩华药业股份有限公司董事长、总经理	76	钱月宝	江苏梦兰集团有限公司董事长兼总裁
27	孙飘扬	江苏恒瑞医药股份有限公司党委书记、董事长	77	徐 翔	大全集团有限公司副董事长、总裁
28	严 奇	无锡航亚科技股份有限公司董事长	78	徐新建	太阳雨控股集团董事长、日出东方太阳能股份有限公司董事长
29	李 兴	江阴澄星实业集团有限公司董事长	79	徐镜人	扬子江药业集团董事长
30	李明霞	南京金阳光乳品有限公司、南京环亚丽投资实业有限公司董事长	80	殷凤山	江苏丰山集团股份有限公司董事长
31	杨 飞	江苏中超控股股份有限公司董事长	81	殷根章	江苏泰隆减速机股份有限公司董事长
32	杨宗义	福中集团董事局主席	82	殷舜时	江苏金石机械集团董事长
33	杨善基	双登集团股份有限公司董事长	83	高仕军	江苏高力集团有限公司董事长
34	肖 伟	江苏康缘集团有限责任公司党委书记、董事长	84	高纪凡	天合光能股份有限公司董事长
35	吴光明	江苏鱼跃医疗设备股份有限公司董事长	85	高德康	波司登集团党委书记、董事局主席、总裁
36	吴志祥	同程旅游集团董事长、同程艺龙联席董事长	86	郭金东	金浦投资控股集团有限公司党委书记、董事长
37	吴建新	江苏神通阀门股份有限公司董事长	87	黄裕辉	江苏南通三建集团股份有限公司董事长
38	吴栋材	江苏永钢集团有限公司董事局名誉主席	88	曹龙祥	济川药业集团有限公司董事长
39	吴培服	江苏双星彩塑新材料股份有限公司董事长	89	龚育才	江苏苏嘉集团董事长
40	何达平	江苏淮冶科技发展有限公司董事长	90	崔桂亮	维维集团股份有限公司董事长
41	汪建国	五星控股集团有限公司董事长	91	崔根良	亨通集团有限公司董事局主席
42	沙 敏	南京三宝科技集团有限公司董事长	92	梁 勤	扬州扬杰电子科技股份有限公司董事长
43	沈小平	通鼎集团有限公司董事长	93	董才平	中天钢铁集团有限公司董事局主席
44	沈文荣	江苏沙钢集团有限公司董事局主席	94	蒋东良	宜安控股有限公司董事长
45	宋郑还	好孩子集团董事局主席	95	蒋锡培	远东控股集团有限公司董事局主席
46	张 健	无锡市电子仪表工业有限公司董事长	96	缪文彬	双良集团有限公司董事长
47	张近东	苏宁控股集团董事长	97	缪汉根	盛虹控股集团有限公司董事长
48	张国良	连云港鹰游纺机集团有限公司、中复神鹰碳纤维有限责任公司董事长	98	滕道春	江苏天裕能源化工集团有限公司董事长
49	陆云芳	南通台联三通房业经济发展有限公司董事长	99	潘雪平	金昇实业股份有限公司董事长
50	陆亚萍	江苏亚萍集团董事长	100	薛济萍	中天科技集团董事长

# 科创板 来了

科创板改革不仅是新设一个板块，更重要的是坚持市场化法治化的方向，在发行、交易、信息披露、退市等各个环节进行制度创新，建立健全以信息披露为中心的股票发行上市制度，建设多层次资本市场。

# 国务院新闻办公室 THE STATE COUNCIL INFORMATION OFFICE, P.R.C.



## 深夜重磅， 科创板火速开闸

2月27日下午，证监会主席易会满出席国新办就“设立科创板并试点注册制”举行的新闻发布会。在84分钟的发布会上，“科创板”出现了75次，从这个高频词中，不难看出证监会新主席易会满首秀的重点内容。

3月2日凌晨，万众瞩目的《科创板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》和《科创板上市公司持续监管办法(试行)》正式发布，并自公布之日起实施。

## 新主席发布会75次提科创板

易会满的这场“首秀”发布会全程持续了约84分钟，“科创板”成为出现频率最高的词汇，被提及多达75次。从中可见，对于新主席乃至整个证监会，设立科创板将是当前的第一要务。

“科创板不是一个简单的‘板’的增加，它的核心在于制度创新，在于改革，同时又进一步支持科创。”易会满在发布会上表示，设立科创板并试点注册制是党中央国务院交给的重大改革任务，对于支持科技创新、推动经济高质量发展、推进资本市场市场化改革和加快上海国际金融中心建设具有重要战略意义。

1月26日上任的易会满，在2月20日至21日，就曾带队赴上海听取市场机构对科创板的相关制度规则的意见建议，并调研督导上海证券交易所相关改革准备工作。

作为资本市场的一项增量改革，易会满对科创板重点说明了三点，包括：设立科创板目的在于增强资本市场对实体经济的包容性；这次改革不仅是新设一个板块，更重要的是形成可复制可推广的经验；具体到工作安排，要注重各市场之间的平衡，确保科创板并试点注册制平稳启动实施等。

2月28日，证监会层面对科创板的规章征求意见结束。易会满认为，总的来看，各项工作进展比较顺利。下一步，证监会将继续扎实细致做好准备工作，推动这项重大改革有效落实。

## 证监会凌晨发布科创板规则

2019年3月2日凌晨，证监会发布《科创板首次公开发行股票注册管理办法(试行)》和《科创板上市公司持续监管办法(试行)》，自公布之日起实施。

证监会新闻发言人常德鹏表示，社会各界对设立科创板并试点注册制给予了高度关注，并提出了修改意见建议。证监会及有关单位对反馈意见逐条进行认真研究，充分吸收进一步明确注册要求和程序、优化减持制度、完善信息披露等合理意见，并相应修改完善了《注册管理办法》和《持续监管办法》。

上交所层面共有6项主要业务规范，包括：

- 《上海证券交易所科创板股票发行上市审核规则》；
- 《上海证券交易所科创板股票上市委员会管理办法》；
- 《上海证券交易所科技创新咨询委员会工作规则》；
- 《上海证券交易所科创板股票发行与承销实施办法》；
- 《上海证券交易所科创板股票上市规则》；
- 《上海证券交易所科创板股票交易特别规定》。

征求意见刚结束就发布正式规则，效率之高史无前例。尤其是在两会召开前期，证监会凌晨发布科创板规则，可见资本市场改革的紧迫性和证监会的重视。

正式版本，较此前的征求意见稿版本相比，在注册要求和程序、减持制度、信息披露等方面有所修改，更有针对性。

# 科创板 10 大亮点解读

文/胡成效

万众期待的科创板，在高层的眼中“只允许成功”，  
我们一起来看看科创板的十大亮点。



## 1. 上市条件宽松

《注册管理办法》要求,发行人申请首次公开发行股票并在科创板上市,应当符合科创板定位,面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求。优先支持符合国家战略,拥有关键核心技术,科技创新能力突出,主要依靠核心技术开展生产经营,具有稳定的商业模式,市场认可度高,社会形象良好,具有较强成长性的企业。

具体来看,科创板上市的条件,包括:

- 一是符合中国证监会规定的发行条件;
- 二是发行后股本总额不低于人民币3000万元;
- 三是公开发行的股份达到公司股份总数的25%以上;公司股本总额超过人民币4亿元的,公开发行股份的比例为10%以上;
- 四是市值及财务指标符合本规则规定的标准;
- 五是上交所规定的其他上市条件。

其中,市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项:

一是预计市值不低于人民币10亿元,最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元,或者预计市值不低于人民币10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元;

二是预计市值不低于人民币15亿元,最近一年营业收入不低于人民币2亿元,且最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例不低于15%;

三是预计市值不低于人民币20亿元,最近一年营业收入不低于人民币3亿元,且最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于人民币1亿元;

四是预计市值不低于人民币30亿元,且最近一年营业收入不低于人民币3亿元;

五是预计市值不低于人民币40亿元,主要业务或产品需经国家有关部门批准,市场空间大,目前已取得阶段性成果。医药行业企业需至少有一项核心产品获准开展二期临床试验,其他符合科创板定位的企业需具备明显的技术优势并满足相应条件。

对于科创板的发行机制,以及初期的上市规模,国泰君安认为:目前世界普遍实行的注册制原则上是达到条件即可注册上市,监管部门实行事后监管,即在发行上市时采用宽松原则,但在上市后从严监管。

## 2. 发行价格市场化

对于科创板首次公开发行股票,应当向经中国证券业协会注册的证券公司、基金管理公司、信托公司、财务公司、保险公司、合格境外机构投资者和私募基金管理人等专业机构投资者(以下统称网下投资者)询价确定股票发行价格。发行人和主承销商可以根据自律规则,设置网下投资者的具体条件,并在发行公告中预先披露。

对于通过市场化询价,确定科创板的发行价格,华泰联合证券总裁、董事江禹表示:定价制度,是任何一项市场化改革的核心要素和落脚点。把定价权真正交给发行人、主承销商和投资者之间的充分博弈。发行前,发行人与主承销商通过多种形式的路演向投资者推介,投资者自主判断企业投资价值并以此为基础参与报价,充分发挥专业机构的投研能力。

## 3. 同股不同权、红筹企业可上市

红筹企业,申请首次公开发行股票并在科创板上市,还应当符合科创板相关规定,但公司形式可适用其注册地法律规定;申请发行存托凭证并在科创板上市的,适用科创板的发行上市审核注册程序的规定。红筹企业在科创板发行上市,适用“营业收入快速增长,拥有自主研发、国际领先技术,同行业竞争中处于相对优势地位”的具体标准。

另外,关于同股不同权的公司于科创板上市,规定明确,发行人在首次公开发行并上市前不具有表决权差异安排的,不得在首次公开发行并上市后以任何方式设置此类安排。持有特别表决权股份的股东在上市公司中拥有权益的股份合计应当达到公司全部已发行有表决权股份10%以上。每份特别表决权股份的表决权数量应当相同,且不得超过每份普通股份的表决权数量的10倍。特别表决权股份不得在二级市场进行交易,但可以按照本所有关规定进行转让。

## 4. 最严格退市制度

《科创板上市公司持续监管办法(试行)》明确,科创板上市公司不适用单一的连续亏损退市指标,科创上市

公司触及终止上市标准的，股票直接终止上市，不再适用暂停上市、恢复上市、重新上市程序。

值得注意的是，除了重大违法强制退市，还有交易类强制退市，包括：

- 一)通过本所交易系统连续120个交易日实现的累计股票成交量低于200万股；
- 二)连续20个交易日股票收盘价均低于股票面值；
- 三)连续20个交易日股票市值均低于3亿元；
- 四)连续20个交易日股东数量均低于400人。

对于科创板退市制度，联讯证券新三板首席分析师彭海表示：整个科创板的退市制度，是严格遵循“宽进严出”。所以，科创板出来后，必然会影响整个国内资本市场的格局，未来国内资本市场的生态，也会逐渐向注册制靠拢。

## 5. 低于盈利预测80%，企业法人需道歉

规定明确，发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册的，证监会将自确认之日起采取5年内不接受发行人公开发行证券相关文件的监管措施。

对于发行人披露盈利预测的，低于盈利预测80%，除因不可抗力外，其法定代表人、财务负责人应当在股东大会及中国证监会指定报刊上公开作出解释并道歉。

## 6. 优化股份减持制度

《持续监管办法》制定宽严结合的股份减持制度。适当延长上市时未盈利企业有关股东的股份锁定期，适当延长核心技术团队的股份锁定期；授权上交所对股东减持的方式、程序、价格、比例及后续转让等事项予以细化。

上市公司未盈利的科创公司，其控股股东、实际控制人、董监高、核心技术人员所持首发前股份的股份锁定期应适当延长，科创公司核心技术所持首发股份的股份锁定期应适当延长。

具体来看，缩短科创板股票上市规则征求意见稿中的核心技术人员股份锁定期，由3年调整为1年，期满后每年可以减持25%的首发前股份。

## 7. 50万投资门槛

对于市场关注的投资者门槛，落地版本仍坚持的是50万资产门槛和2年证券交易经验。现有A股市场符

合条件的个人投资者约300万人，加上机构投资者，交易占比超过70%。

## 8. 不实行T+0

在本次发布的业务规则中未将T+0交易机制纳入。另外，上交所对科创板股票竞价交易实行价格涨跌幅限制，涨跌幅比例为20%。

同时，推出盘后固定价格交易。盘后固定价格交易，指在收盘集合竞价结束后，上交交易系统按照时间优先顺序对收盘定价申报进行撮合，并以当日收盘价成交的交易方式。

每个交易日的15:05至15:30为盘后固定价格交易时间，当日15:00仍处于停牌状态的股票不进行盘后固定价格交易。

## 9. 信息披露更强化

针对科创板企业，此番改革的信息披露更有针对性。

发行人作为信息披露第一责任人，应当诚实守信，依法充分披露投资者作出价值判断和投资决策所必需的信息，所披露信息必须真实、准确、完整，不得有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

## 10. 审核透明度更高

交易所应当提高审核工作透明度，接受社会监督，公开下列事项：

- 一是发行上市审核标准和程序等发行上市审核业务规则，以及相关监管问答；
- 二是在审企业名单、企业基本情况及审核工作进度；
- 三是发行上市审核问询及回复情况，但涉及国家秘密或者发行人商业秘密的除外；
- 四是上市委员会会议的时间、参会委员名单、审议的发行人名单、审议结果及现场问询问题；
- 五是对股票公开发行并上市相关主体采取的自律监管措施或者纪律处分；
- 六是交易所规定的其他事项。

交易所因不同意发行人股票公开发行并上市，作出终止发行上市审核决定，或者中国证监会作出不予注册决定的，自决定作出之日起6个月后，发行人可以再次提出公开发行股票并上市申请。

# 江苏科创企业 有了新“舞台”

文/吉强 朱璇

科创板是中国资本市场的“试验田”，也是科技创新型企业在资本市场的新“舞台”。去年江苏新增A股上市公司20家，全国居首，在科创板这个新“舞台”上，江苏科技创新企业“长袖善舞”可期。



2018年12月24日,柯菲平药物研究院率先入驻新建的办公大楼。

看高苏企在科创板上的表现,“底气”除了来自向来“勤劳”苏企的“自奋蹄”外,还来自于政府在推动科技型企业上市方面的不遗余力。

记者从省科技厅了解到,自2012年起,省科技厅即会同江苏证监局启动省科技型企业上市培育计划,针对科技型中小企业关键成长期的创新发展需求,集中科技资源,集成科技计划,分类扶持,加大在股份制改造和创业板、中小板、“新三板”等上市关键成长期的支持力度,推动一批具有自主知识产权、市场前景好、诚信规范的高成长性科技企业加快上市融资进程。

该计划实施至今成绩斐然。截至2018年底,入库培育的企业达1461家,累计支持入库企业各类科技计划项目600多项,省拨资金总额达17.8亿元,118家入库企业在主板、中小板或创业板上市,432家入库企业在新三板挂牌。入库企业同时也获得了证监局在上市过程中的及时跟踪与指导。仅仅去年,江苏新增上市企业的半数就来自入库企业,显示政府的长期不懈努力正步入“丰收”期。

“公司上市已纳入计划,目前已进入辅导期。”江苏柯菲平医药股份有限公司是一家入库培育企业,公司董秘刘

艳说,公司未来会加大创新医药的投入,需要持续的资金支持,光靠自有资金会很有压力,所以企业对科创板很有兴趣。

事实上,近年来力推科技创新的江苏,早已设立了自身的科创板。据了解,“江苏科创板”是省技术产权交易市场与省股权交易中心于2017年共同打造的板块,是前者科技资源与后者金融资源对接的产物,两个市场为科技型中小企业提供“联合挂牌,共同培育”的服务。作为我国多层次资本市场的重要组成部分,区域股权交易市场也称“四板”,“江苏科创板”的创设表明江苏区域股权交易市场在推进科技与金融深度融合上的意识超前。

贾燕琛说,目前“江苏科创板”在板企业数量219家,覆盖电子信息、医疗器械、半导体、节能环保等多个高新技术领域。“希望未来我们的科创板可以成为推送‘江苏籍’企业进入上交所科创板的快速通道。”

“今年江苏将壮大科技上市企业板块,新遴选一批高成长性科技型中小企业入库培育。”在上月召开的全省科技工作会议上,省科技厅厅长王秦这样“定调”。培育高新技术企业成为今年我省科技创新“五个攻坚战”之一。

# 上海第三机场 冲击波

文/刘海琴 李楠

新年刚过，一则关于上海第三机场选址南通的新闻忽然刷屏。上海证券报报道称，南通新机场已经获批，正是传闻已久的上海第三机场。方案将由民航局及空军专家组最终论证通过。

不过，江苏省交通厅很快表示，目前没有收到任何上海第三机场选址南通的省级层面批复，上海第三机场还处在规划阶段，选址结果尚未确定。

由于巨大的引流效应，此前有传言称苏州、嘉兴、南通等地都在全力争取上海第三机场的落地。分析人士指出，不论上海第三机场花落何方，都将带来极强的冲击波，并有望重构长三角经济格局。



## 选址海门？还未敲定！

据上海证券报的报道称，最新召开的海门市工商业联合会（总商会）所属商会企业家新春座谈会上传出消息，作为上海的第三机场，南通新机场选址尘埃落定。新机场确定选址于江苏海门四甲及周围乡镇，规划面积20平方公里，一年吞吐量设计是5000万人次，控制面积120平方公里。

受这一重大项目影响，目前，海门四甲等镇即将采取户口冻结、土地冻结、房产冻结等措施，为机场建设作准备。

会上还传出，新机场确定下来以后，沿江高铁也会确定下来，上海到海门的几条通道会同时规划建设。

海门市位于万里长江入海口，素有“江海门户”之称。海门东濒黄海，南倚长江，与上海的直线距离仅60公里。从海门出发，200公里范围内可覆盖上海、苏州、无锡等20多个现代城市。全市土地面积1148.77平方公里。未来的海门，乃至南通，将真正打造世界级长三角城市群的大上海北翼门户。

消息刷屏当天，记者随即向江苏省交通厅航空处求证，相关人士回复：不久前刚召开了南通新机场项目选

址论证会，并不是上海第三机场项目选址论证会，没有收到任何上海第三机场选址南通海门的省级层面批复，上海第三机场还处在规划阶段，选址结果目前尚未确定。

在江苏省交通厅官网可以了解到，南通新机场选址报告评审咨询会于1月28日—30日召开，内容显示，与会专家现场勘查了多个预选场址，听取设计研究单位汇报，但评审结果还没有出来。

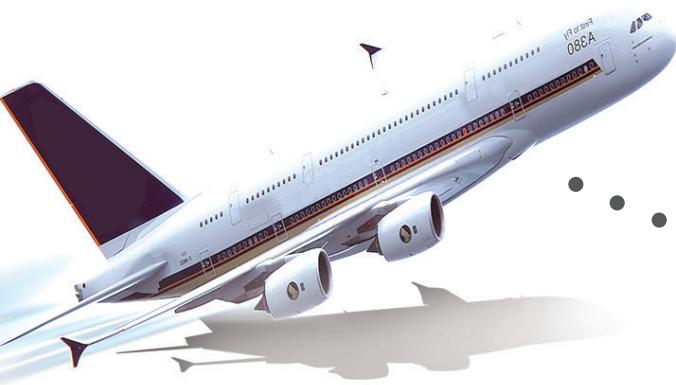
专家组认为，建设南通新机场是长三角一体化加速推进背景下跨江融合发展的需要，是区域民航优势互补、协同发展的需要。专家组出具了选址报告评审意见，并提出了相关建议。

2月14日，中国民航总局华东局亦出面辟谣：上海第三机场的选址目前还在比选过程中，候选方案有南通海门、嘉兴、崇明、奉贤和苏州等地，还未最终敲定。

## 苏州、南通竭力争取

记者梳理后发现，“上海第三机场”选址规划由来已久，作为长三角龙头，打造上海核心大都市圈航空枢纽迫在眉睫。然而，在空地联运和航线衔接方面，虹桥、浦东机场分别存在“断头路”和“孤岛”现象，客货增量被抑制，发展低于预期，上海航空枢纽建设遭遇瓶颈。按照上海城市总体规划2035年机场旅客和货邮吞吐量1.8亿人次、650万吨的预期，上海应当在现有基础上再增加1.5

个虹桥机场和1个大型通



用机场。

十几年前,上海就有意在周边城市寻找合适地方新建上海第三机场,来满足上海不断紧张的航空运输能力。苏州、南通、嘉兴等一直在竭力争取。嘉兴由于周围有杭州萧山机场,因空域问题,率先退出争夺战。之后,南通海门的呼声最高,但由于交通方面存在短板,一直未有定论。

去年中旬,第三机场选址昆山的消息甚嚣尘上,苏州也一直期待有一个属于自己的空港,苏州作为上海近邻、中国最发达的地级市,拥有1300万人口,但是没有机场一直是其最大的遗憾。根据数据显示,苏州为上海航空港做出了巨大贡献,上海国际航空港有一半的货物流量是由苏州提供的。不过根据之前的官方说法,苏州一直没有建机场是因为附近有浦东、虹桥、硕放三大机场,空域十分紧张。

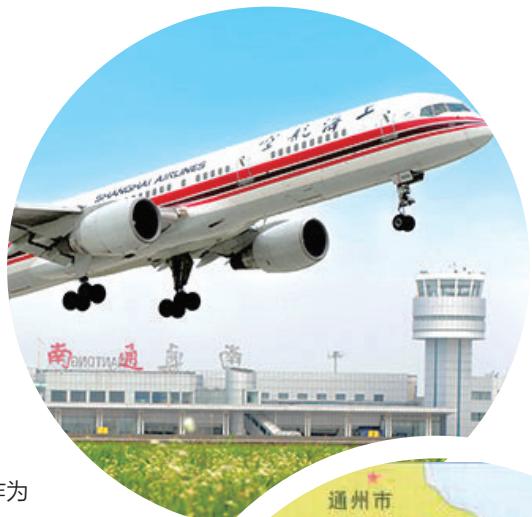
## 江苏猛补航空短板

不管上海第三机场选址最后是否花落南通,第三机场以及长三角正在构建的航空枢纽群都将对长三角尤其是江苏的区域经济发展进行重构。

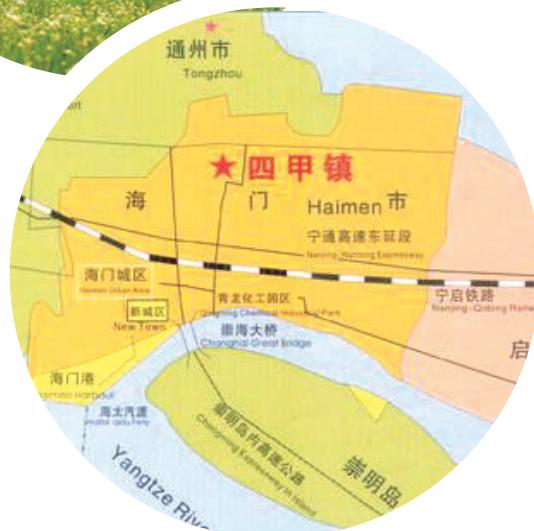
目前,江苏境内共有9个民航机场,分别为南京禄口国际机场、无锡硕放机场、常州奔牛机场、南通兴东机场、徐州观音机场、扬州泰州机场、盐城南洋机场、连云港白塔埠机场、淮安涟水机场,密集程度居中国之冠。

然而,这些航线尚不能满足江苏当前经济和社会发展需要,客货运吞吐量与江苏强省地位并不符合,航空弱成为江苏交通格局的一大软肋。

江苏省交通厅航空处相关人士表示,航空是明显弱



南通兴东国际机场(资料图)。



海门四甲镇与上海崇明岛相邻。

项,国际运输能力严重不足,制约了开放强省建设。2018年,全省机场旅客年吞吐量仅居全国第8位,新时代扩大开放亟需航空业腾飞。

为进一步整合优化机场资源和布局,去年江苏实施了大手笔改革,2018年9月10日成立东部机场集团有限公司,依托南京禄口机场推动整合省内徐州、常州、连云港、



盐城、淮安、扬泰等其他6家中小机场，实现对各机场的控股。东部机场集团有限公司的注册资本在原有75亿元的基础上逐步增资到120亿元，直接对标首都机场。

今年全省空港建设将继续加大力度。2019年1月21日召开的江苏省交通运输工作会议透露，全面开工建设连云港新机场，加快建设淮安金湖、徐州新沂、常州溧阳、无锡宜兴通用机场，续建南京禄口机场T1航站楼改扩建工程等，建成南通兴东国际机场航站区扩建工程、无锡硕放机场改造工程。全力推动南通新机场和无锡硕放机场二跑道前期工作。还将加快培育壮大基地航空公司，力争成立本土航空公司，补齐航空短板。

根据江苏省最新规划，未来拟结合“南通新机场+北沿江高铁”打造空铁枢纽，建设“轨道上的机场”，将南通建设为长三角北翼重要航空港。

## 重构长三角经济格局

如果上海第三机场选址江苏，将对长三角经济发展布局带来深刻影响。

首先，新机场将深刻改变整个江苏空间区域的布局格局，为江苏发展带来新机遇。如果选址南通的话，作为“一带一路”与长江经济带交汇的关键节点，南通将成为真正意义上的国际港口城市。今年，南通计划在交通项目建设领域投资163.5亿元，主要目标是加快构建空铁、江海联运港口等集疏运体系，进一步提升交通枢纽能级，发展枢纽经济。



航空枢纽可以极大改变区域经济。(资料图)

其次，从区域关系来看，未来南通与上海、苏南的关系将更加紧密，其带动苏北苏中地区的龙头作用也更加凸显。作为江苏产业转移“承南起北”的重要区域的南通，接受上海、苏南地区辐射的同时，也能够发挥其自身优势，引领苏中、苏北地区的新一轮发展。

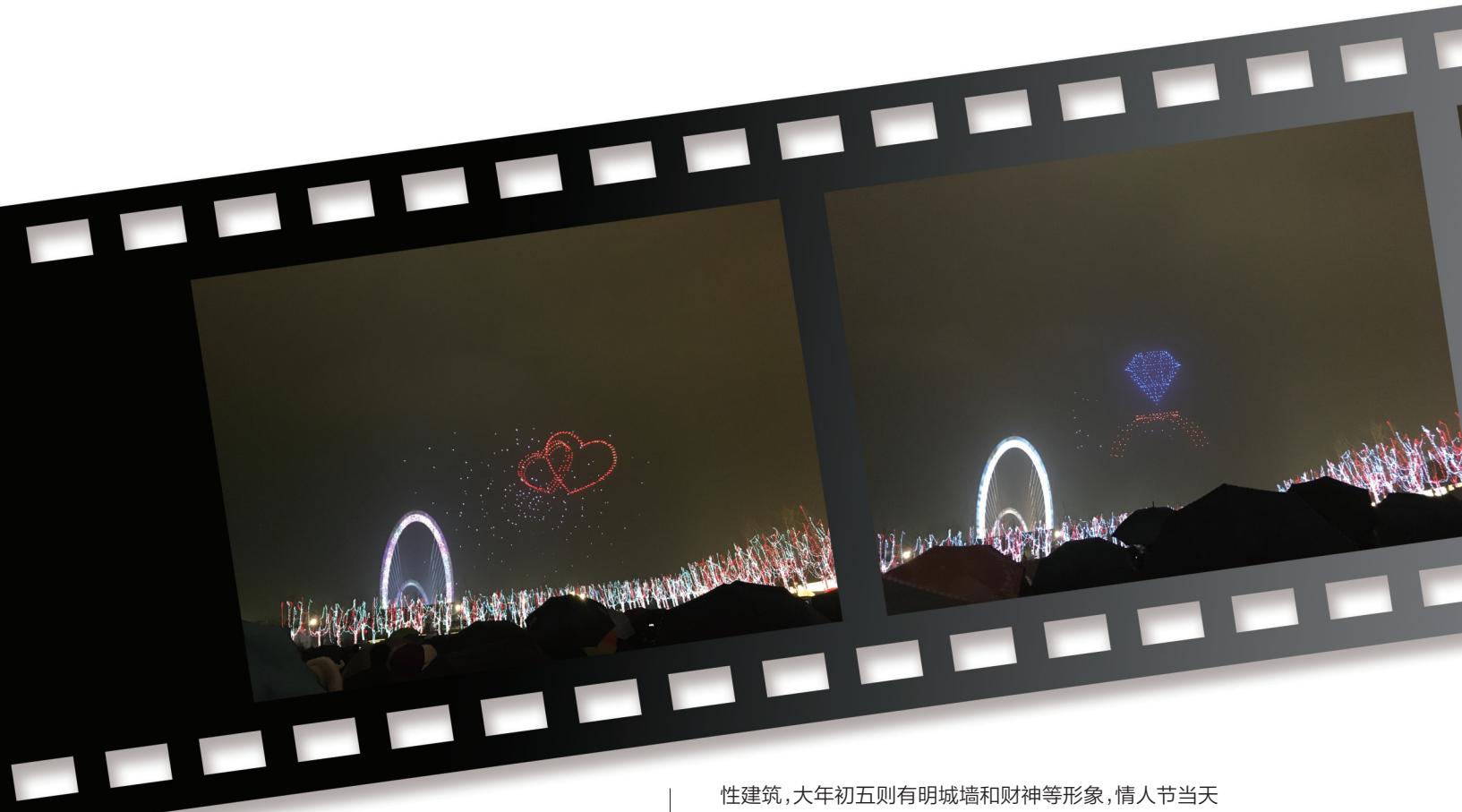
第三，新机场将重构长三角的整体格局。长三角一体化已上升到国家战略，从全球看，长三角是当今世界最有潜力的城市群；从全国看，长三角是龙头城市群。长三角空港枢纽群必须立足于服务全球和全国。选址在南通的话，新国际机场枢纽引入北沿江、大沿海高铁，可以放大上海的服务腹地，提升其区域吸引力与辐射力，对推进长三角经济一体化，改变区域产业、资源、人才格局，都有着重要而深远的意义。



## 无人机灯光表演： 千金买一“秀”？

文/徐宛芝

随着民用无人机的普及,越来越多的“灯光秀”都出现了无人机的身影。特别是新春佳节和元宵灯会这样的场合,无人机灯光表演点亮了许多城市的夜空。不过,由于无人机造价较高,一场无人机表演起码耗资上百万,而表演中出现失误的现象也时有发生。花费如此高昂的代价,换取不到十分钟左右的灯光表演,到底值不值呢?而作为高科技产品,技术尚没有完全成熟的无人机,除了灯光表演外,还有哪些实用性研究和应用拓展呢?



## 灯光秀点亮南京建邺灯会

1月28日，2019青奥艺术灯会在南京河西点亮，这是第33届中国秦淮灯会的分会场，也是河西首次在春节期间举办的艺术灯会。为了突出建邺区现代化、国际性的特色，在为期一个月的灯会期间，有5场无人机的灯光秀，分别是在1月28日的开幕式、2月9日大年初五、2月14日情人节、2月20日和2月24日。

据本次灯会执行团队、南京门派体育科技有限公司市场部总监洪迎成介绍，这次无人机表演是国内著名的“亿航白鹭”团队操刀的。“目前能进行无人机表演的公司主要集中在广东，‘亿航白鹭’是其中的佼佼者。”洪迎成说，该团队曾经在广州“小蛮腰”、广州财富全球论坛和西安城墙都进行过无人机表演，并且多次刷新自己创下的数量最多的无人机编队飞行表演基尼斯纪录。

这次在南京的表演，“亿航白鹭”派出了二十几人的团队，每次表演展示5个图案，每个图案的设计都有一定主题。比如开幕式当天就有双子塔、莫愁女等建邺区的标志

性建筑，大年初五则有明城墙和财神等形象，情人节当天则包含了爱心和钻戒的元素。

这也是南京迄今为止最大型的无人机表演。南京的无人机表演是从去年开始兴起的，据公开的新闻报道，在2018年有三次比较大型的无人机灯光秀。第一场是在去年3月12日—14日，江苏电视台与大报恩寺共同举办，无人机有400架，同时宣传了一下当时即将在江苏电视台播放的电视剧《南方有乔木》。第二次是9月21日，南航毕业生在母校进行的一次无人机灯光秀，共有300架无人机。第三场是去年国庆期间，中海地产借助500架无人机，摆出旗下6个新盘案名，当时的表演地点也是在“南京眼”。

“超过500架无人机就属于大型表演了。”洪迎成介绍，这次青奥艺术灯会的灯光秀都是500架无人机起，在情人节那天更是出动了666架，“那天的爱心图案是个3D的效果，不是单纯的平面图形，所以编排设计比一般更为复杂。”

## 成本高昂的高科技表演

由于一台无人机本身就造价不菲，再加上图案编程的



设计、以及操作技术难度等原因,一场无人机表演耗资巨大,平均每一台无人机的“出场费”要上万。而一场灯光秀表演动用的无人机基本要一两百架,也就是说,一场10分钟的演出,背后是几百万的成本。

亿航白鹭传媒科技董事总经理李智源曾经在接受采访时表示,“无人机编队表演的成本,首先是无人机本身的硬件成本,每台飞机都是上万元的定制飞机。每一次验证、测试,飞机会有损耗。比如每次起降,上千块电池的充电放电,还有飞机的通讯方案,都会有花费,相当于每次起降都有数千上万费用,还不算意外损坏的。因此,在完美效果背后,其实付出是很多的。”

除此之外,表演中无人机要前后错位组成动态变幻的立体造型,对每一架无人机的定位精准度以及航速精确度要求非常高,这个动态效果有赖于高精度的RTK-GPS载波相位差分技术为每台无人机提供厘米级精准定位,这种高精度的GPS就比普通GPS贵很多。

在情人节当天,就是因为南京下着小雨,所以整个灯光秀推迟了十分钟才举行。因为无人机表演需要天时地利人和:天时即天气要好,最好不下雨,中雨以上就不能飞行;地利是指周围环境要空旷没有遮挡,一方面是保障无人机的飞行,另一方面也是为了不因无人机的失误而造成不必要的损失;人和是指飞行区域无人进入,也没有人为的电磁干扰。

据负责建邺青奥艺术灯会的“亿航白鹭”团队透露,

为了应对现场上万观众的通讯手机、周边复杂的声光电环境等都对无人机表演造成的干扰,编队专用无人机采用了双冗余控制系统,确保数据延迟控制在毫秒级。即使当通讯信号受干扰,无人机的预置程序也能独立完成编队飞行任务。针对可能出现的突发情况,每次任务开始前都要进行数次飞行安全模拟排查,设立电子围栏保护区域。再加上亿航无人机的应急自主返航机制,确保飞行安全。

## 飞行事故屡有发生惹质疑

虽然无人机团队做了各种预案,但是作为一项发展不久的高科技项目,无人机表演出现事故的新闻也不少。

去年11月23日,在海口举办的第十九届海南国际旅游岛欢乐节的开幕前一天,无人机表演出现了故障,众多无人机掉落。随后据承担本次表演的深圳市高巨创新科技开发有限公司解释,这是受到了人为信号的干扰。

事实上,早在去年5月1日晚,类似的事情就发生过了。在“红五月西安城墙国际文化节”最后的无人机表演上,1374架无人机并没有成功组成完整图案。演出的一开始就有一部分无人机没有飞到预定位置,导致局部“乱码”。而在无人机回收环节也出现差错,部分无人机从天空直线坠落。而这次飞行也是由亿航公司承担的,最后称是由于定位及辅助定位系统受到不明的定向干扰。

不过此事最受争议的是,后来被网友扒出,西安此次灯光秀的采购价高达1050万元。虽然无人机表演成本高,但千金买一“秀”,到底值不值呢?短短几分钟,对城



市形象的提升,又有多少帮助呢?特别是无人机表演还具有一定风险性,一旦出事,反而是让宣传效果转为负面。

此前,无人机表演一般是用于商业演出和运动会开幕式等,比如在美国的“超级碗”比赛、平昌冬奥会和2017年春晚上。这几年,国内的无人机表演发展迅猛。就拿亿航白鹭所属母公司亿航智能来说,这家公司2014年4月在广州成立,此前一直从事无人机研发,但销售状况不佳,甚至在2017年末传出美国分公司破产的消息。虽然亿航声明,是由于其正常公司的业务需要调整架构而关闭美国分公司,但盈利状况不佳是显而易见的。

随着亿航开始做飞行编队表演,这种情况大为改善。亿航CEO胡华智在接受媒体采访时也曾表示,飞行编队的发展已经完全超出了公司的预期,甚至扭转了亿航消费级无人机不盈利的颓势,2018年的表演收入预期可能会过亿。

## 无人机不能仅止于“秀”

有人如此评价亿航的“逆袭”:“卖无人机不如搞无人机表演,这是中国无人机创业者的一大发明。”无人机作为高科技产品,如果只是成为表演的道具,那真是大材小用了。

首先,从灯光秀表演的几次失败中,可以看出,无人机目前在抗干扰的技术上还有待改进。要知道,无人机有个很重要的应用是在军事方面。美国兰德公司曾经对无人

机的作战运用进行全面评估,指出抗干扰能力是无人机作战过程中的一大命门。而在作战环境下,无人机需要抵挡的就不是简单甚至无意的干扰,而是专业的反制设备。因此,加强无人机这方面的技术,对我国军事实力的提高大有帮助。

其次,无人机“飞手”也是当下炙手可热的职位。所谓“飞手”,就是手动操控无人机,最为人熟知的应用就是“航拍”。摄影爱好者和专业人员,可能是最先民用无人机的一个群体,而这个收入也是不菲。按照市场价,一般航拍是2000元到3000元,如果要求更专业的设备,则大概是每天4000元到5000元。至于影视制作中的“航拍”,对设备的要求和拍摄的技巧就更高了,价格更是能达到整个航拍组50000元一天。

另外,无人机在快递、农业、测绘、巡查等方面,也在逐步推进应用。在快递层面,阿里、苏宁和京东三家电商都已经有了自己的无人机物流系统,但如何能实现更多场景的无人机物流配送,还有待进一步加强。在农业方面,无人机主要适用于为农作物施肥、喷洒农药等,有报道称,中国有近半的“飞手”是从事农业植保的。而在受自然条件限制、人力难以抵达的地方,地理测绘、电力巡查等工作交由无人机来完成也更方便、安全。

因此,无人机有非常多的实用价值,进行灯光表演只是其中非常小的一部分。技术的进步带来了娱乐方式的革新,靠灯光秀赚钱无可厚非,但科技的发展不能仅止于此。

# 宿迁医改 20年再调查

文/王晨

20年前全盘私有化，20年后公立医院复兴。竞争带来了效益，如今更期待公平。



刚刚过去的2019年春节，江苏宿迁市某县一家医院的院长周扬（化名），在国外度了一周的假。正月初八，他刚回到医院上班，县卫健委书记即约他见面。

他们要谈的事情，在春节前宿迁医疗系统内部早已传开。

二十年前“卖光”了所有公立医院的宿迁，在改革的第一个十年后，从2010年开始，耗资26亿元重建了一家公立医院——宿迁市第一人民医院；在改革的第二个十年后，同样的事情再次发生：2019年1月，在宿迁市委、市政府“一号文件”里提出，2019年宿迁的每个县区规划建设1-2所公办区域医疗卫生中心。

“公办区域卫生医疗中心”，是个拗口的名字，但当地人都心知肚明——实际上就是公立医院。之所以不直接以公立医院相称，皆因避免引起“宿迁又走回头路”的争议。自1999年宿迁医改启动，随后数年当地公立医院全部改制，被外界贴上了“卖光公立医院”的标签。此后多年波澜迭起，至今余波未息。

18年前，身为宿迁某县一家公立医院重点科室主任的周扬，和几位医生同行一起凑了200万元，买下了他的工作单位——连工资都发不出来的一家二级医院。当年，医院设备短缺，当地病人要查一个核磁共振都要跑去南京。如今，改制后的医院发展成年营收1亿元的二级甲等医院。在采访当天，医院500张住院床位均已满员，除了当地病人外，还包括从邻近安徽来的患者。

这些年，周扬也由一名公立医院的主任医生，成了经常上当地日报的被表彰的“明星企业家”。像他这样由医生变身的院长，在宿迁并不少见——当年134家公立医院转制后，医生们由吃公家饭的事业单位员工，纷纷变成了老板或合同制职工。这些医生出身的民营医院院长们，形象出奇的一致：身材保持健康匀称，习惯穿质地良好、剪裁合身，整洁且没有一丝褶皱的西装——在企业家之外，依然保留显著的医生气质。

正月初八这天，县卫健委官员在周扬去年刚新建好的一所分院里等他。县里有收购这所新医院的打算，并

将其改建成“一号文件”提到的“公办卫生医疗中心”。

“他们想和我商量收购价格，应该不会低于成本价。”在收购医院的事情上，周扬并不担心。经过多年相处，宿迁当地卫生行政部门和民营医院的关系，少了一份原来改制前上下级固有的紧张感，多了一份相互尊重的轻松。

但宿迁重建公立医院，却也给他和其他民营医院的院长们带来了前所未有的焦虑。

## “不是卖医院，而是调结构”

在宿迁市卫健委，一位经历过宿迁医改的官员，讲述了当年的改革背景。

2001年，在时任宿迁市委书记仇和力推下，全市10个县级以上的公立医院、124个乡镇公立卫生院全部改成了民营。

此举在当时引起轩然大波。即使在今天，在90%的医院依旧是公立医院的大环境下，依然充满争议——“民营医院只知逐利，医院就该政府办”的观点，依然是从政府到民间的“共识”。

对当年的宿迁来说，“（公立医院全部改制）实属无奈之举。”上述宿迁卫健委官员说道。宿迁位于苏北，在富庶的江苏省的13个地市中经济排名最后，是其他省市的重点帮扶对象。对公立医院，政府无款可拨，医院不仅生存困难，还要向政府交钱。当时宿迁医院的医生月薪才200元左右，而全市大概只有2家医院能正常发工资。当年，全国上下，公立医院市场化办医之风勃兴，富裕的苏南地区每每有医院开高薪挖宿迁的医生，即便宿迁当地以扣住人才档案的方式留人，也留不住。

公立医院办不好，民间有人想接盘，这也就有了后面的把公立医院“卖给”民营企业的动议。

当时在决策层，对于是否把医院全部卖掉，亦有争议。有一种提议是保留一部分较好的公立医院自己办，把不好的医院卖掉。但当年，即便是当地最大的医院宿



宿迁首个院士工作站落户市一院。

迁市人民医院，也状况不佳，同样面临医护人员工资发不出去的难题。此外，医院还背负了4000余万人民币的低息贷款，和近5000万元购买外国设备的要约——总计近1个亿的资金负担。

同时，决策层对公立医院后续的发展没有信心，“在政府手里已经这么差了，继续保留就能办好吗？”跟着娘家吃不饱，还不如找个好人家嫁掉。在精心挑选买主之后，宿迁市人民医院由来自省城的两家“国字头”单位——金陵药业和南京鼓楼医院参与股份制改造。金陵药业以7000万元持股宿迁市人民医院63%，主抓医院管理；南京鼓楼医院以无形资产作价持股10%，主抓医疗；宿迁当地国资保留余下的27%股份。时任宿迁卫生局长葛志健，兼任改制后的人民医院董事。

标志性的宿迁市人民医院开了头，当地其他医院和卫生院纷纷跟进。多数被宿迁本地医疗系统内的人员所购买，卖价在几十万元到几百万元不等。当地政府从转制中所获现金收入，约有一亿元，多数被投入了乡镇的公共卫生体系。

“当时最终没有保留公立医院，而是全改成了民营医院。这也是为了营造一个公平的竞争环境。”上述官员回忆说。

而被“卖掉”的那些医院，不同于通常概念中的卖掉了一个商品，卖掉了自己就没有了。这些医院依然留在当地，为当地居民提供医疗服务。那些看得见的：建筑物、医务人员等等依然如故；那些看不见的：所有制的改变，资本的注入，管理的调整，给宿迁的医疗市场带来了巨大的改变。

## 不仅是民营资本办医，更是公立医院改革

现任宿迁市人民医院党委书记的凡金田，在2003年7月代表金陵药业入驻市人民医院时，带着200万元紧急为职工发工资。看着医院里仅有的几栋破破烂烂的小楼，还有那近一亿元的债务，他赶紧去市委、市政府要政策。他没想到的是，政府迅速为人民医院的人才引进开了绿色通道：允许人民医院给招聘的医护人员缴纳



新建的宿迁市第一人民医院。

事业保险，缓解了转制后医院没有编制，难以吸引人才的短板。此后不久，市政府制定了11项针对民营医院的扶植政策。

2002年，拥有350名员工的宿迁沭阳县中医院实行改制。改制的第一年，院长陆启兵即决定医院以发展西医为主，因为西医的业务量更大。当年一位省委领导来沭阳中医院视察，说“希望一进中医院，就能闻见一股煎药的香味”。陆启兵回应：“领导，我们员工得先吃上饭。”

陆启兵坦言，如果不改制，中医院以西医为主是不可能的事情。2014年，沭阳中医院的营收超过了沭阳县人民医院，成为中国唯一一个中医院规模大于同级人民医院的案例。

改制后，多位民营医院院长坦言，最大的改变是医院自此没有冗员，运营成本降低。以往公立医院是事业单位，一些领导纷纷安插自己的亲戚去医院上班，不合适的人也无法裁掉。如今医院可以不符合企业制度为由拒绝。医生的福利待遇，也不受原来事业单位的级别限制。在沭阳、泗洪等县，主任医师的年收入能达到三四十万元，是周边同等规模公立医院的两倍。

当医院成为“自己的医院”时，成本控制、加大投入

和提高服务质量三管齐下，才能打造出一个营业额上亿的二甲医院。

当年只有一些血压计、且资不抵债的乡镇医院，在改制后不再像以前一样等政府投入，开始贷款买心电图、B超、X光等设备，在病房里装上了空调，引进了退休的医生。慢慢地，病人多起来了。2009年左右，早在国家提出分级诊疗之前，宿迁的乡镇医院已经做到了约60%左右的乡镇居民生病留在当地诊疗。

## 民营和公立之争

在外界争议中，2010年，宿迁医改度过了第一个十年。各方都肯定了宿迁医改的积极之处：将社会资本引入医疗领域，在政府对医院没有一分钱投入的情况下，将宿迁的医疗资源总量做大，增幅高于江苏平均增幅。

期间，学者们的观点争锋主要在于民营办医能否真正降低医疗费用。争论不仅见诸笔端，在线下的研讨会上，学者们常常在宿迁医改问题上观点相左，不顾情面地直接吵起来。

2006年，一位主张政府办医的学者在一份调研报告中，得出了“民营医院只顾逐利，诱导需求，百姓医疗



2014年,沐阳中医院的营收超过了沐阳县人民医院。

费用不降反升”的结论。尽管此后其它一些学者的调研报告得出了相反的观点,但前述报告影响深远,在一定程度上影响了高层对宿迁医改的看法。

时至今日,这份2006年的报告,仍是当地医疗界人士在接受调研时主动提及的话题。但此时的人们,早已更新了对公立、民营医院传统形象的先入之见。

“就像现在你去一家商场,去一个饭馆,会事先考虑这是民营还是公立的吗?一说是民营的,你就会觉得饭菜又贵又难吃吗?”一位宿迁卫健委的官员打了一个虽不百分百贴切,但却形象的比喻。

二十年改革的结果,使宿迁当地的卫生行政官员,对人性中逐利的一面有了一种清醒且宽容的理解。“人的本性就是趋利避害。公立医院也不能确保就不逐利,政府需要利用市场机制对民营或公立医院进行引导和管理。”上述官员说道。

医保杠杆,是宿迁政府约束民营医院医疗行为的重要手段。如医院出现过度医疗等行为,会面临退出医保定点支付机构的风险。

宿迁主要实行总额控制下的按病种、项目和床位付费等综合医保付费方式。约在2014年,宿迁市医保基金缺口一度达1.4亿元,自此对医保费用总量进行了极

其严格的控制。以泗洪县某医院为例,2017年医保报费金额应收4000多万元,但最终在医保重重审核下,医院只拿到了2000万元。

在医保总量控制下,药费成为民营医院必须控制的成本。此外,因给医生回扣而导致的药价虚高现象,在宿迁的民营医院很少存在。民营医院无须参加政府组织的药品集中招标采购,往往直接和医药公司谈进货价格。除宿迁市人民医院实行药品零差率外,其它民营医院可以赚取药品进销差价。因此,进货价越低,医院的利润越高。同时,由于市场竞争的缘故,如果一家医院的药品零售价定得比同行高,往往会被流失患者。这些年,宿迁多数民营医院的药占比控制在30%左右。

十几年都没有公立医院的宿迁,医院的公益性项目多由民营医院承担。民营医院们每每在接受采访时,生怕外界认为自己只会逐利,首先强调的就是自己在公益责任上的贡献。

另一个相对实际的理由是,民营医院之间相互竞争激烈,都愿和政府保持良好的关系。当政府下达公益性的指令时,民营医院往往抢着站出来,证明自己能承担公益性责任。

## 26亿元重建的公立医院

宿迁医改近十年时，2009年，一个消息打破了当地的平静。

这一年，国家新一轮医改启动，以数千亿元财政资金补助公立医疗机构。而此时已无公立医疗机构的宿迁，极有可能错失这场千载难逢的机会。

同时，在宿迁医疗界逐渐模糊的“公立”和“民营”的固有印象，在外界不仅坚实存在，而且成为政策执行的切实依据。当年有人呼吁，将补助公立医院的资金，同样也用于补偿宿迁的民营医院。但此项提议被认为将会导致国有资产流失。

据《财经》报道，2009年初，江苏省领导到宿迁考察，宿迁当地向其力争，认为宿迁作为改革的优秀样本，应当获得财政支持。然而国家财政资金如何投向民营医院？这显然是一个难题。2010年，宿迁市医疗卫生事业投资管理中心成立，江苏省财政的3150万元资金通过这一渠道拨付给了当地，巧妙地避开了“国有资产流失”的问题。

然而宿迁医疗卫生事业投资管理中心成立近10年来，所有的拨款仅有这几千万元，这些拨款是以无息贷款的方式发放给了民营医院。无奈僧多粥少，有些民营医院并未享受到。

宿迁医改以来，初步估算，错过国家各级财政给公立医院的拨款多达六七亿元。

“江苏省能给宿迁（民营医院）的拨款都给了，但国家层面上给公立医院的拨款并没有给。”宿迁卫健委的上述官员认为，这里面有多重因素：一是宿迁医改并未明确得到国家层面的肯定；二是宿迁医改即便有争论，

但影响仅限于宿迁。如果国家层面开启向当地民营医院投入资金的先例，势必影响全国其它民营医院，而这关乎社会资本办医政策的重大调整。

2011年，宿迁新任市委书记做了一个大胆的决定：投资23亿元建公立医院。

除去由于没有公立医院，致使宿迁错失国家对公立医疗机构的补助外，宿迁长期没有三甲医院，缺少优质医疗资源，危重病人依旧外流，这也是新书记作此决定的原因之一。

后来，在各方的推动下，公立医院最终获批。新医院取名宿迁市第一人民医院，和原来的宿迁市人民医院区分开来。最终，新医院耗时三年完成，最终花费26亿元，按照顶级三甲医院的规模设计，床位2000张。这栋由著名设计师操刀的建筑，极具现代风范，设计时尚，细节精致，在硬件上甚至超过许多北京的三甲医院。

## 效益与公平

宿迁市第一人民医院方案初定之时，当地民营医院普遍陷入了紧张和焦虑。他们不确定，当有了“亲儿子”后，政府是否对“亲儿子”和“干儿子”都一视同仁？

宿迁市政府官员在多个场合强调，改革不走回头路，不翻烧饼，给民营企业的政策不变。

其中，最忐忑不安的当属当地最大的医院——宿迁市人民医院。如果第一人民医院建成，势必成为其最大的竞争对手。

宿迁政府的官员，根据以往公立医院改制后几年就能实现盈利的经验，以为只要有好的硬件设施，再有公立医院的编制，第一人民医院建成后一定会飞速发展。



2019年2月,宿迁人民医院成功创建三甲医院。

而宿迁卫生系统的官员却心怀隐忧:他们长期管理医院,知道一家医院的成长需要时间的累积,人才是比硬件更难、更重要的条件。

果然,第一人民医院建成后,在招募人才方面遇到了极大困难。在试运营的头两年,市第一人民医院的发展不如预期,病人少于预期,也少于建筑面积和设备远不如它的市人民医院。

为此,政府加大扶持力度。起初,由江苏省人民医院对其进行托管,后来再举全省之力,协调全省13家三甲医院派专家进驻。宿迁市政府也制定各项政策扶持市第一人民医院的发展,包括当地医保基金也对其进行倾斜支持,在医保总额度上予以放宽对待。

近两年,第一人民医院的营业额增速迅猛,从年收入4亿元增至年收入6亿元。宿迁市一位政府官员认为,投资26亿建公立医院,对宿迁百姓来说是件好事。不管医院是公立的还是民营的,宿迁百姓享受到的医疗

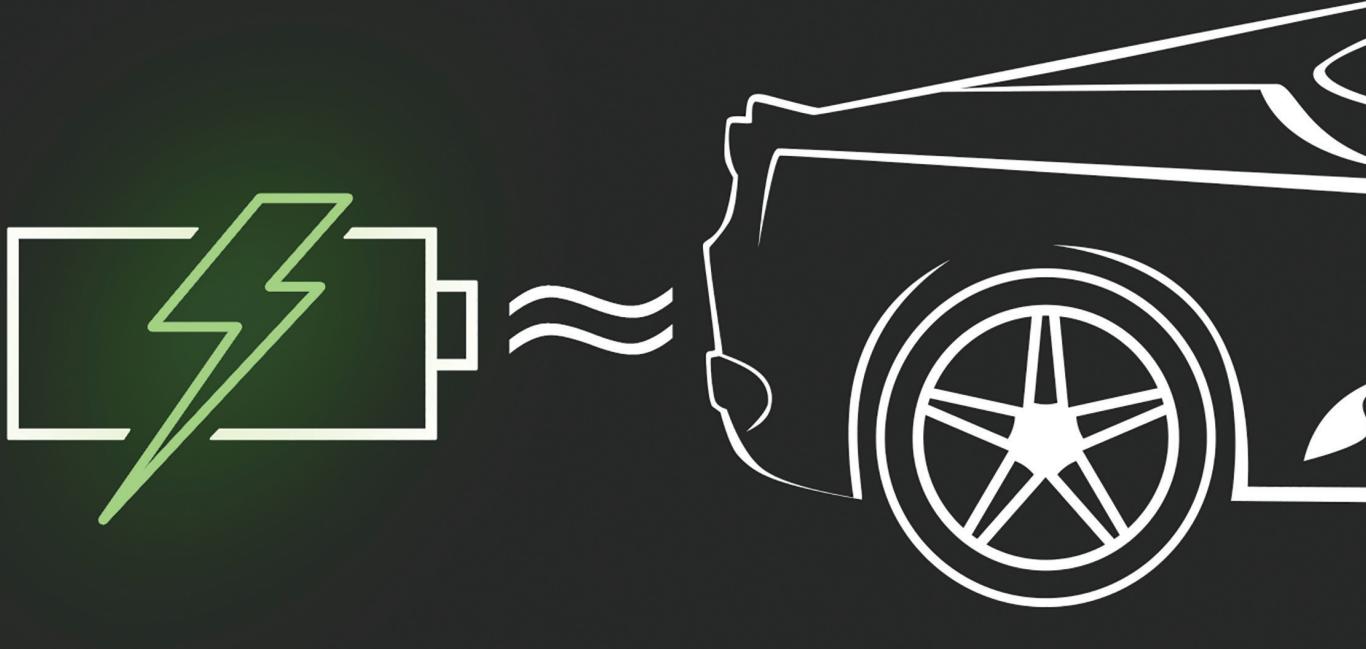
资源更多了,而且也增加了医院间的竞争。“如果没有第一人民医院的建立,人民医院不会发展得这么快。”

在竞争的危机感之下,宿迁市人民医院加快了发展速度。不仅加大了对大楼等硬件设施的建设,也提高了医生薪酬。2017年,宿迁市人民医院营收首次超过10亿元。2019年2月,在申报三甲医院四年后,宿迁市人民医院通过了江苏省卫健委组织的评审,成为宿迁市第一家三甲综合医院。

如果说公立与民营的竞争提升了效益,改善了医疗服务的质量,那竞争的公平性就成为了当前宿迁医改最受关注的问题。

如今,新年的“一号文件”已经明确每个县区规划建设1—2所公办区域医疗卫生中心,可以预想新一轮的公立医院建设潮将由此兴起。公立医院与民营医院并存,将是未来“新常态”。

来源:八点健闻,本刊获授权发表

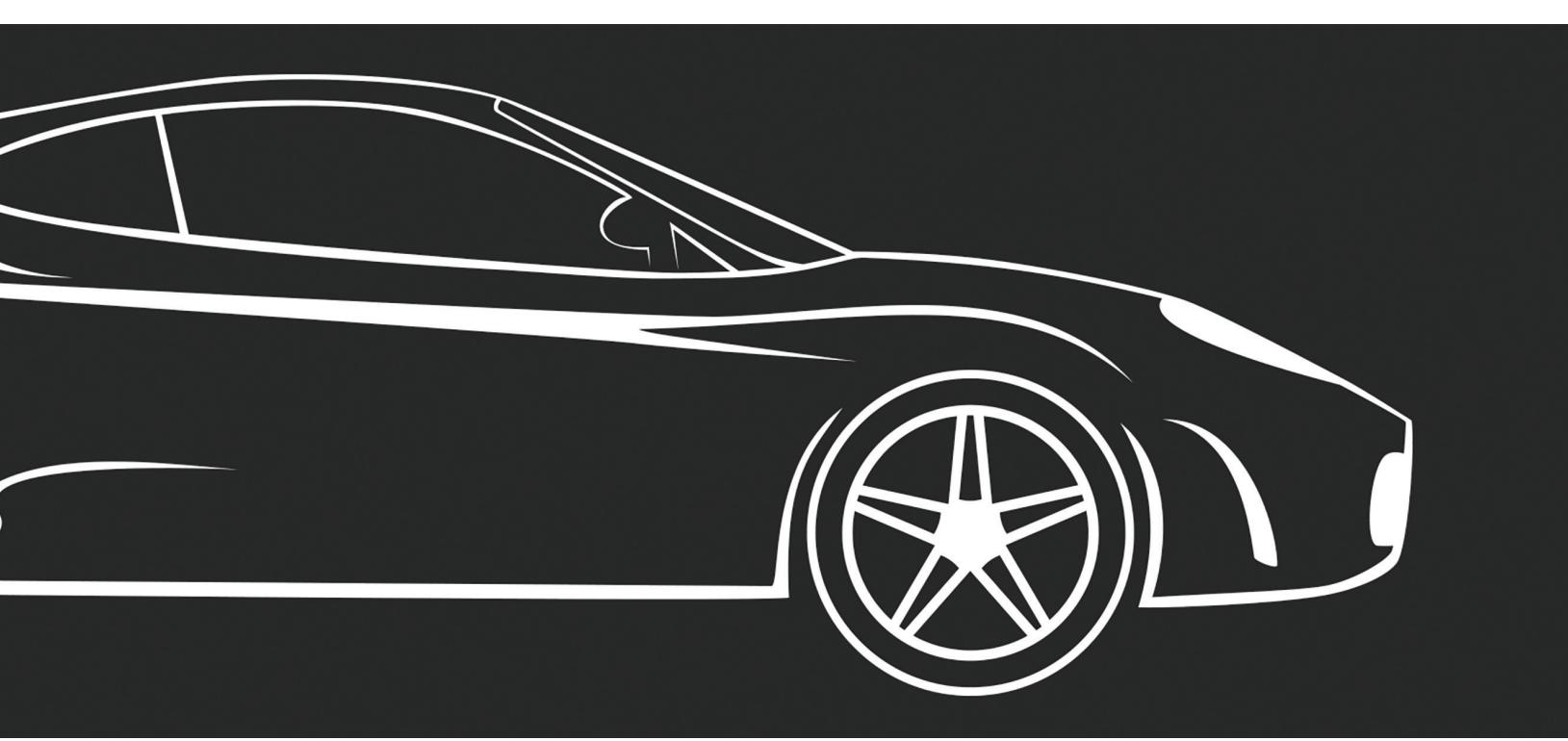


# 新能源汽车， 春运“大考”之后又迎“新学期”

文/徐宛芝

在今年春节期间,一张图在社交媒体上被广为流传:新能源汽车在充电站充电,几位新能源汽车主都站在一旁等待,充电站没有顶棚天还下着雨,车主们在一起瑟瑟发抖……虽然这张图早就有过了,并非春节期间发生的事,但这样类似的场景,想来许多新能源汽车主都有经历。

有人说,没有开着新能源汽车跑过高速的人,不足以谈论新能源汽车到底好不好。显然,这直击了新能源汽车的最大痛点——电池。而节假日,对于新能源汽车就像一场考试,至于春节,自然就是场“大考”了。随着过去一年新能源汽车的发展,今年春节开着新能源汽车回家的人就相对多了起来,这也让新能源汽车的问题集中显露。



## 电池难过春运关

猪年春节可以算是大部分新能源汽车主面临的春运大考的元年，因为新能源汽车的迅速普及也就在这一两年间。有数据显示，2018年全年新能源乘用车销量为100.8万辆，同比增长88.5%，远高于2017年。

事实上，已经有很多车主和博主，对是否要选择开新能源汽车回家过年，表达了自己的意见和建议。

首先，天气寒冷的情况下，新能源汽车电池的续航能力和充电速度都会下降。假设一辆新能源汽车可以支持400公里的车程，但其实在冬天最高也只能按照八折来算。并且由于很多因素，可能打个五折更保险一点。第一是电池本身有损耗，第二是天冷车内开空调肯定要耗电，第三是高速上经常堵车也是非常费电的。因此，如果不考虑充电，新能源汽车只够邻近城市的来往，开长途是肯定需要中途充电的。

那么接下来就是充电问题。一方面，冬天充电本就会慢，而新能源汽车使用直流充电，最快也要一个小时左右。在回家路上，大家归心似箭，在充电站待一个小时充电，还是很折磨的。另一方面，充电也不是你想充就有的

充，要提前查好高速公路上哪里有充电站，计算好大概的时间。而由于充电没有加油那么快，充电桩也不多，很可能还需要排队。这么算来，春运路上开新能源汽车的不可控性很大。

最后，就算回到家，还有个问题是，老家的充电桩建设如何呢？在一二线大城市，充电桩尚且不能满足，三四线的城市还有农村，可能都没有充电桩。这就要求车主在回家之前必须做好攻略。

说白了，开新能源汽车跑高速，需要操心的更多。归根到底还是电池和充电设施的限制，无法让车主高枕无忧。

## 换电、快充还是慢充？

一直以来，新能源汽车都存在充电还是换电的争论。毕竟充电的时间不可控，那直接换上满电的电池不是更方便吗？

在国外，曾经推广过换电模式。特斯拉在2012年就考虑过换电模式，换块电池只需要90秒。不过由于换电池需要花费60–80美元，而去充电站充电是免费的，最

后特斯拉放弃了换电模式。在国内，也尝试过换电模式。国家电网最初制定的方案，是以换电为主，插充为辅，集中充电，统一配送。不过由于不同汽车厂商的电池都不一样，制定统一的标准困难，分别制定电池投资又过大，最后国家电网也放弃了这种方案，转而以充电为主。

目前虽然也有部分车企还在考虑换电模式，但充电已经成为主流。而在充电层面，也分快充和慢充。快充是指大功率的直流充电，大约半小时可以充满80%；慢充就是交流电充电，大概需要8小时左右充满。这两者各有利弊，快充速度快，但很多人担心会对电池造成损伤，还有安全问题；慢充耗时太长，且不是人人都有条件安装家用充电桩。

对此，江苏星星充电董事长邵丹薇表示，未来的趋势是，家庭慢充和在外快充相结合。“快充是否对电池有伤害，取决于电池的充电倍率。对于3C、4C充电倍率的电池，快充就很适宜”，邵丹薇介绍，目前国内已经有车企将3C、4C电池应用在部分车型上，有望在今年下半年量产上市，“预计明年下半年将在全国范围推进”。

至于家用充电桩方面，邵丹薇表示，北上广深大概只有百分之五十的用户可以解决家庭安装，还有一半的用户没有自己的固定车位，或者解决不了电力问题。“所以我们从2016年下半年起推动充电桩共享，车主通过星星充电app就可以查找到能使用的充电桩，产生的收益由桩主和平台共享”，邵丹薇说，目前星星充电app已经成为全球最大的充电共享平台，大概占据全球70%以上的份额。

## 新能源汽车将越来越贵？

相比春运“大考”的艰难，新能源汽车面临的“新学期”

也并不轻松。虽然2019年新能源汽车补贴政策尚未出台，但补贴退坡是个大势所趋的方向。有消息称，2019年新能源汽车补贴在2-6月份为过渡期，补贴退坡幅度为30%，从7月1日开始补贴退坡达50%。根据2018年的新能源补贴政策，该年续航里程大于400公里的电动汽车，补贴标准为5万元。也就是说，从2019年2月起，这个补贴将至少减少1.5万元。

在这个“空档期”，不少车企已经纷纷小幅涨价。1月23日，新特的首款车型DEV 1上调了补贴后售价，两款不同配置版本的综合补贴后价格分别上调5000元和6000元。小鹏汽车则紧随其后，将小鹏G3补贴后统一售价上调了2万-3.4万元。

除了涨价，一些车企也公布了“保价计划”。比如蔚来汽车就表示，如果用户在2019年2月份购买蔚来ES8，并在2019年国家补贴政策发布前提车并上正式牌照，可按2018年标准享受国家补贴和地方补贴；但如果用户在2月28日(含)前支付大定，在2019年国家政策发布后，4月30日(含)前上正式牌照，国家补贴按2018年标准享受，地方补贴按2019年国家新能源政策执行。

当新能源汽车失去补贴优势，对于车企和消费者来说，都是一个考验。显然，过分依赖补贴，对于新能源汽车企业来说，绝对不是一件好事。通过涨价来平衡成本，消费者也不一定愿意买账。特别是在新能源汽车热销的过程中，暴露出的问题尚未得到有效解决。所以，猪年春运只是开始，当价格上涨，能提供更好的质量、更好的服务的新能源车企，最终才能赢得市场。同时，新能源汽车也必须经历优胜劣汰，才能推动整体技术的进步和市场的革新。

希望越来越贵的新能源汽车，真正的物有所值。



# 中兴通讯CEO 徐子阳谈5G： **运营商面临 三大挑战**

随着运营商们相继启动5G部署，设备商也将在2019年世界移动大会上宣布相关发展计划。近日，中兴通讯CEO徐子阳接受MobileWorldLive专访，分享了中兴在5G领域发展的最新进程，并表达了他对5G将给移动运营商带来挑战的观点。

**问：面对即将到来的5G时代，中兴通讯的战略是什么？未来的发展方向又将聚焦哪些领域？**

徐子阳：中兴通讯是5G先锋。作为5G领域领先的科技公司之一，中兴通讯提供5G端到端整体解决方案，助力运营商建设极简网络。5G需要更多的合作伙伴参与，我们将继续聚焦于运营商领域以及更开放的生态系统。

与此同时，我们致力于网络安全与合规体系的建设，在业界合作伙伴的共同努力下达到全球一流企业的水平。

**问：关于5G网络建设，您认为运营商将面临哪些挑战？**

徐子阳：第一个挑战来自于商业模式。尽管我们在各种场景积极测试5G，但5G商业模式仍不明朗，这给投资者带来了极大挑战。我们正在与运营商和合作伙伴保持密切合作，积极探索各种创新商业模式。

第二个挑战是运营商的opex(运营成本)，其中包括人力资源和电力消耗等。相比4G时代，5G网络的覆盖密度及电力功耗都将有明显的增长，不能依靠传统的人力运维方式去运营5G网络。我们需要使用包括人工智能和自动化等智能先进的方案，以助力运营商建立一个真正高效的运营网络。

最后，运营商的传统组织架构需要转变。5G时代，运营商需要有更加灵活的扁平化结构，其内部组织机构可以按照业务需求随时进行调整。一些运营商的传统烟囱式组织架构降低了其工作效率，建议可以参考IT行业的DevOps开发运维一体化模式，这将使运营商在部分场景下运作变得更加灵活。

5G正在推动各个行业，但仍然存在很多挑战。这些挑战需要运营商和供应商更加深入合作，找到真正有效的应对之策。我们欢迎在2019年世界移动大会上就这些议题与大家进行共同探讨。

**问：中兴通讯在5G技术创新上取得了哪些重大进展？**

徐子阳：我们在5G独立组网(SA)和非独立组网(NSA)测试中保持全球领先水平，率先完成了全球首个5G手机形态的全系统端到端外场业务验证。

过去两年，我们在MassiveMIMO和Pre5G设备的复杂商用场景中积累了大量的经验和算法，这些成果直接应用到了我们的5G系统版本中。同时，我们自研的5G系统芯片也确保了在业界足够的竞争力。

**问：中兴通讯已与全球多家运营商进行5G试验，您从中有哪些收获？**

徐子阳：首先，复杂场景外场测试是重点，整体进度需要进一步加快。

其次，我们应当充分理解运营商现在的网络和设备组成，做出最合适的选择。没有最好的解决方案，只有最合适的选择。

同时，我们需要始终保持开放心态，努力与运营商及合作伙伴实现合作共赢。

**问：您如何看待5G垂直行业应用？**

徐子阳：我们看好5G在垂直行业的发展。但需要注意的是，以往的行业经验大部分聚焦在消费者领域，对垂直行业领域的实践经验还需要进一步加强积累。我们仍在探索面向5G垂直应用的有效商业模式。同时，加强产业合作，加入各种生态圈也十分重要。我们将继续提供可以集成到适合不同行业解决方案的先进产品与技术。

此外，网络切片将是带来高灵活性和低成本试验的关键技术，但需要“简单化，AI化”。运营商也可考虑把网络控制权交给垂直行业。

# 南京芯资本，世界在此峰

## 喜玛拉雅5A甲级写字楼给南京一个新高度



南部新城规划效果图

近年来，在美股接连暴跌、资管新规落地的双重冲击之下，股市频频震荡跳水，各路金融产品、理财收益也持续走低。面对深陷泥淖的投资环境，对比鱼龙混杂的增值渠道，不动产因其对市场波动的强抗性收获了更多目光。与此同时，“大众创业，万众创新”、“互联网+”等鼓励政策催生了大批新兴企业，对办公空间的需求也飞速增长，办公市场逐渐成为新的热点。



## 4线地铁加码南部新城 大格局成就大事业

在高铁跨越式发展的当下，高铁枢纽地位基本决定着城市地位，而交通的便利可达更是高效商务的必要支撑。江苏省正从空、铁、水、公四路同时发力，构建以南京为中心的米字型放射交通网，力争实现1小时通达长三角省会，半日内通达国内省会。南京南站汇聚1号线、3号线、S1机场线、S3宁和城际线四线地铁，汽车客运南站、绕城公路，将成为该交通网的重要节点，便捷差旅通勤，融汇往来商机。

南京正以南部新城为核心，以高端商务商贸、文化创意、信息技术咨询、健康服务、旅游服务等为重点产业，建设定位高端商务商贸集聚区的高铁枢纽经济区，大力发展战略性新兴产业与楼宇经济，打造与新街口、河西三足鼎立的“城市新中心”、“产业新高地”、“城市新经济增长极”。交通配套的不断完善与区位发展的日渐醇熟将催化物业价值的提升，喜玛拉雅作为南京市2018经济社会发展重大项目，将共享城市发展红利，依托交通引动商机，2019年将迎来更大的发展空间，成就划时代的高铁枢纽商务集群。

## 约62万方城市商业综合体 高起步激发高效率

今年7月，证大喜玛拉雅在“2018中国商铺租金指数发布会暨中国商业地产生态链融合发展峰会”中，一举斩获“2018中国商业地产标杆项目”荣誉称号。作为南京未来的城市新封面，喜玛拉雅秉承“东方版扎哈·哈迪德”——建筑大师马岩松的艺术哲学，汇聚商务写字楼、体验式大商业、洲际假日酒店、酒店式公寓、综合体商铺五大业态，在山水意境中将商业、时尚、办公、居住等各个生活界面和谐相容，展示出行云流水般的城市建筑美学。

相较于其他物业，办公产品不仅关乎持有者的投资回报，更承载着上班族们绝大部分的生活、社交需求，决定着入驻企业的运营与发展。喜玛拉雅三期紧邻总建面积约13万方的体验式购物中心、城市商业街以及由洲际集团打造的南京喜玛拉雅假日酒店，享受便捷多元的商务社交主场。更设置下沉式瀑布水景“月落静潭”、屋顶花园“天空之境”，供入驻员工放松休憩，打造生态办公新格局。

## 量“企”裁衣助力企业发展 优形象创赢优未来

选择写字楼有许多标准，而能为员工创造理想的工作氛围、为企业增添高规格形象资产、为物业持有人带来丰厚的收益无疑是必不可少的条件。喜玛拉雅三期5A



证大喜玛拉雅LOFT样板间实景图



证大喜玛拉雅实景图

甲级写字楼配备11米挑高精装大堂，为企业树立高品质“第一印象”；4+1部蒂森高速电梯，满足效率至上的商务原则；内设新风系统、计量式VRV中央空调，享受24小时控温办公，兼顾节能与健康。商务社区公共服务层现已开放，设置办公区、多功能会议室、休闲区及健身区，有效延伸商务空间、拓展共享功能，为喜玛拉雅写字楼提升价值，为企业未来创造更多可能。

喜玛拉雅4.8米挑高LOFT，随心所“寓”灵动空间，毛坯交付功能多元，适用于办公、居住、出租等多种需求。双层空间自由分割组合，节约办公成本，激发工作创意，可容纳公共办公区、独立办公区、会议室等多种功能空间，无论用作个人工作室还是小微企业办公室都游刃有余。限高令已出，挑高或将不再有，LOFT办公且买且珍惜！

## 证大喜玛拉雅，给南京一个新高度

证大喜玛拉雅建筑面积约120m<sup>2</sup>起5A甲写、约600-1200m<sup>2</sup>整层办公全球发售！实力硬件为企业发展增值，近享洲际假日酒店、13万方体验式大商业配套，举步4线地铁，共赢南部新城广阔未来！4.8米挑高LOFT办公同步销售中，小微企业创业优选，恭迎莅临实地品鉴！

营销中心：雨花台区明城大道证大喜玛拉雅营销中心

财富热线：(025)8628 6888

# 11项重点任务！ 江苏支持民企创新发展

文/黄伟

江苏省科技厅、省工商联日前共同出台《关于推动江苏省民营企业创新发展的实施意见》，确定11项重点任务，支持民营企业做强做优。《意见》贯彻落实中央和全省民营企业座谈会精神，聚焦民营企业创新发展需求，通过政策引领、机制创新、项目实施、平台建设、人才培育、科技金融、军民融合、国际合作等，多措并举提升民营企业技术创新能力，推动江苏民营经济高质量发展走在前列。



11项重点任务分别是打造创新型企业家梯队、支持民营企业参与实施科技项目、鼓励民营企业建设高水平研发机构、建设创新创业载体服务民营小微企业发展、加强创新创业人才培育激励、落实支持民营企业创新发展的各项政策、完善科技金融促进民营企业发展、推动民营企业参与军民协同创新、引导民营企业开展国际科技合作、深化产学研合作、为民营科技企业提供更优质的服务支撑。

具体实施上，《意见》对各项任务进行了细化。比如，实施科技企业上市培育计划，遴选一批高成长性民营企业列入培育库；大力实施“小升高”计划，推动面广量大的民营科技企业加快成长为高新技术企业；积极推荐有条件的民营企业参与国家科技重大专项、科技创新2030—重大项目、重点研发计划等国家重大科技项目，省产研院与细分行业龙头民营科技企业共同打造联合创新中心；加大对民营企业的青年科技创新领军人才、重点领域创新团队培育，推荐更多民营企业申报科技部创新人才推进计划。围绕落实政策、破解难题，《意见》明确，深入落实研发费用加计扣除及相关税收优惠政策；企业自主研发并实施转化的具有自主知识产权的重大科技成果，由省科技成果转化资金给予同等力度资助；完善以“首投、首贷、首保”为重点的科技投融资体系，推动高校院所等管理单位的大型科学仪器资源向民营科技企业开放。

# 青海出台政策 支持江苏社会力量参与产业扶贫

文/胡成效

2018年12月29日,青海省人民政府办公厅转发了青海省扶贫局《关于支持江苏省社会力量在青投资兴业参与产业扶贫的若干意见》(以下简称《意见》)。进一步鼓励和吸引江苏省企业、个人、社会组织等各方面力量到青海投资兴业,参与产业扶贫。



## 落实税费减免政策

《意见》中重点提到了落实税费减免政策。

首先,强调落实西部大开发优惠政策。对江苏省企业、个人、社会组织等在青海省投资符合政策相关规定的,享受西部大开发企业所得税优惠政策。

其次,对在青海省投资的江苏省企业、个人、社会组织等中符合现行税收法律法规和相关要求的,给予相关税收减免优惠。

第三,凡在青海省国家级和省级开发区、贫困地区以及其合作重点区域投资的江苏省企业、个人、社会组织等,按照所在区域投资优惠待遇,享受相关减免等政策,切实降低企业投资建设和运营管理成本。

最后,对在青海省开展产业扶贫的江苏省企业、个人、社会组织等,符合相关法律法规规定的公益性捐赠准予税前扣除。

## 强化项目支持政策

对江苏省企业、个人、社会组织等在青海省投资的重点产业项目开通审批“绿色通道”,实行并联审批,明确办结时间,保障项目水、电、气等基础设施和运行条件,执行当地水价、电价、气价优惠政策,为项目落地创造良好条件。

江苏省企业投资产业扶贫类项目,属于省级财政专项支持范围的,可优先申报,并给予资金支持。

对符合研发费用加计扣除、研发设备等固定资产加速折旧、高新技术企业认定、进口设备减免税、节能环保支持、民企贷款贴息等优惠条件的江苏省在青海省投资项目,由相关部门依照职责,优先加快办理。

对江苏省企业、个人、社会组织等参与的扶贫协作项目,可根据项目不同性质、投资规模和扶贫效果等,采取股权投资、贷款贴息、直接补助等方式,安排一定额度的扶贫协作项目资金予以支持。

## 加强金融服务保障

《意见》提出,引导青海省各银行业金融机构加大对在青海省投资兴业、参与产业扶贫的江苏省企业、个人、社会组织等的信贷支持力度,鼓励省内各银行业金融机构创

新产品,不断完善对江苏省援青企业的金融服务。

## 提供用地服务保障

对江苏省企业在青海省投资项目,在符合土地利用总体规划的前提下,使用土地利用年度计划指标时给予适度倾斜。对扶贫产业项目,按照“应保尽保”原则,积极做好用地服务保障工作,全力保障建设用地。

借鉴兄弟省份先进经验,积极探索长期租赁、先租后让、租让结合、以地入股等方式,优化土地供应方式。

## 全面落实人才激励政策

对江苏省来青海省投资兴业和开展产业扶贫的高层次人才,落实引进高层次人才激励政策。

优化高层次人才保障服务。

支持江苏省来青海省投资兴办的企业、个人、社会组织等以销售收入分成、利润分成、职工入股等方式创新分配方式,激发“双创”人才积极性。

## 加大劳务培训力度

江苏省企业在青海省贫困地区吸纳建档立卡贫困人口就业,需要开展岗前培训的,由项目所在市(州)、县(市、区、行委)政府列入年度就业促进计划,给予一定的职业培训补贴。统筹利用本地劳务输出、就业培训和职业教育等平台资源,为江苏省企业、个人、社会组织等积极组织提供岗前技能培训服务。

## 强化招商引资服务

面向江苏省加大定向招商引资力度,积极做好项目推介、产品展销和市场考察等相关投资促进工作,进一步出台和完善相关招商引资优惠政策,符合条件的,可享受项目所在市(州)、县(市、区、行委)政府招商引资优惠政策。

对江苏省重点企业实行“一企一策”,对重点投资项目建立“一事一议”协调服务机制,及时妥善解决江苏省企业在我省投资项目建设过程中的各种困难和问题,优化企业发展环境。

# 银企联手， 无锡化解民企融资难



为进一步推动解决民营企业融资难题。近期,无锡市工商联、经信委、金融办、人民银行无锡市中心支行、无锡银监分局联合组织召开无锡市民营企业发展银企对接会暨银企联系协作机制启动仪式。

无锡商联、经信委、金融办,人民银行无锡市中心支行、无锡银监分局和32家银行,以及各市(县)区工商联相关领导和处室负责人,以及全市金融机构和民营企业150人参加了会议。

无锡常委、市委统战部部长陈德荣在讲话中指出,为进一步营造有利于民营经济健康发展的营商环境,他希望,一是银行要积极放贷,播洒“及时雨”;二是企业要练好内功,打造“吸金池”;三是政府部门要加强联动,优化“生态链”,进一步完善政府、银行、民营企业之间的长效协调机制,构筑起三者之间相互理解、相互支持、互惠共赢、共同发展的新型政、银、企关系,共同促进无锡民营经济的健康发展。

中国民间商会副会长、市工商联主席、红豆集团董事局主席周海江作全市民营企业发展情况通报。

无锡商联与市金融办、无锡银监分局、人民银行无锡市中心支行签署联系协作机制协议书。会上,32家民营企业与相关银行签订融资协议,共计新增贷款32.46亿

元,涉及企业331家,这是继年初无锡金融机构为民营小微企业授信700亿元以来,再次为民营企业注入金融“活力之水”。

据悉,为服务民营企业发展,助力无锡重振产业雄风,市工商联就中小微企业融资难、融资贵问题走访座谈20余次,在积极探索中形成了非公党建、参政议政、锡商品牌提升、军民融合发展、警企联系协作、纳税人之家税企互动、银企对接合作、“亲清”监督台、“亲清”联动等九大共建共享平台,积极营造有利于民营企业发展政务环境、政策环境、市场环境、法治环境和社会环境。工商联桥梁纽带作用得到了进一步发挥,促进两个健康得到了进一步加强,“同心锁”“连心桥”“娘家人”效应得到了进一步彰显。

会议印发了《关于建立银企联系协作机制的实施意见》,成立了市银企联系协作机制领导小组,两家民营企业及相关单位作了交流发言。

来源:无锡市工商联

# 打造“商道之家” 淮安清江浦区促非公经济发展



2016年10月,淮安市原清河区、清浦区合并成立清江浦区,2016年12月底清江浦区工商联召开第一次会员代表大会,宣告正式成立。年轻的清江浦区工商联意气风发、抢抓实干、致力创新,打造了“商道之家”工作品牌,实现了“同”“心”“助”“力”的目的。

“商道之家”是非公经济人士沟通交流的情感之家、权益保障的温暖之家、党员教育的活动之家、高质发展的成长之家。商道之家实行“1336”发展模式，“1”，即打造非公企业服务“综合体”；“3”，即培育孵化非公企业服务中心、法商园地和淮商驿站“三大内设模块”，确保服务有形式；“3”，即社管大厦、轮埠路和文庙巷“三大功能载体”，确保服务有阵地；“6”，即党建教育平台、学习培训平台、经济服务平台、商会保障平台、合作交流平台和法治服务平台“六大服务平台”，确保服务有内容。

“商道之家”经过2年的持续打造，不断完善，已取得一定成效，总结起来就是“同心助力”。

**“同”即实现引领方式的转变，不断增强提升政治认同的能力。**一是以党建促引领。逐步实现由区工商联管理“商道之家”到由商会党支部管理的过渡，让企业家当主角，实现自我管理。通过组织企业家赴井冈山、西北坡等革命圣地开展理想信念教育，及在支部中开展“不忘初心跟党走，牢记使命促健康”主题教育活动，“七一运河情，我的中国心”主题活动、“学习伟人周恩来”、“两学一做”等党建活动的开展，实现非公经济人士在政治立场、政治方向、政治原则、政治道路上同以习近平同志为核心的党中央保持高度认同和一致。二是以责任促引领。通过社会责任的承担，来加强非公经济人士对改革开放以来经济社会发展取得的成就以及当期形势的认识，提升携手推动经济社会发展的主人翁意识。通过定期在商道之家发布“千企帮千户”困难户需求信息，鼓励企业家通过就业、助学、慰问等方式开展光彩事业。围绕区委、区政府中心工作，通过“携手创建·非公经济人士在行动”、招商推介等活动，积极组织动员企业参与招商引资、文明城市创建等工作。三是以榜样促引领。通过线上线下的融合，在“商道之家”公众号及“商道之家”实体阵地，对政治素质好、企业管理好、品牌建设好的企业进行展示，在非公经济人士中树立正确的价值导向。

**“心”即实现思维方式的转变，不断增强凝聚企业人心的能力。**一是以活动凝聚人心。组织开展“走遍三河五岸”大走访、大调研活动。充分发挥企业家主体作用，让企业家站到前台当主角，从企业家角度看清江浦发展，并积极建言献策，活动既凝聚了人心，也为推动全区经济社会发展起到了促进作用。组织企业家开展“凝心聚力 共创卓越”拓展训练。企业家们通过相互协作配合，完成复杂的目标任务，分享成功的喜悦和挑战的激情，达到突破自我、有效沟通、凝心聚力的目的。开展各类联谊交流活动。召开新春联谊会，节目全部由企业家自编、自导、自

演，贴近企业工作实际，反映企业家心声，畅叙友情，共话发展。二是以宣传凝聚人心。通过“商道之家”公众号，“商道之家”微信群等及时推送宣传党和政府针对非公经济的各项政策、思想、举措，解决企业政策不清的后顾之忧，帮助企业安心谋发展。三是以原则凝聚人心。为官有德、为商有道。不患寡而患不均，通过“商道之家”，着力构建“亲”“清”新型政商关系，在政商交往中不越规矩、不踩红线、不破底线，让所有的非公经济人士得到公平、公正的对待，以平等的原则来团结非公经济人士。

**“助”即实现服务方式的转变，不断增强当好发展助手的能力。**实施一键启动，一条龙服务。一是提升能力助发展。首先为提升工商联机关服务非公经济的能力，不断实行改革创新，机关所有工作人员均挂钩商会及执委小组，定期开展走访调研。其次不断提升企业家的管理能力，开办新生代企业家商学院，邀请金融、法律、管理、税务等专家定期在“商道之家”授课，培训。组织企业家赴北京人民大学、上海同济大学等开展创新创业培训。二是当好后盾助发展。“商道之家”是企业之家，着力在金融服务、法律维权等方面为企业当好后盾，通过与市淮商服务对接，为企业提供一站式融资过桥服务，2年来，为企业提供过桥资金141笔，4.2亿元。“法商园地”中的诉调中心，已调解劳资等矛盾12起，派驻法庭开庭3次。三是完善机制助发展。在“商道之家”定期召开民营企业家座谈会，并形成机制，对座谈会中反映的如土地使用、抵押担保等问题实施跟踪管理，区工商联本部门能解决的及时解决，解决不了的及时向有关部门反馈。

**“力”即实现品牌方式的转变，不断增强提升发展潜力的能力。**相信品牌的力量，挖掘品牌的潜力。“商道之家”既是本地非公经济人士端正信念、提升能力，获得服务的综合体，更是本地商会、企业对外展示、交流、宣传的窗口。“商道之家”成立以来，接待了全国、省、市、区各级领导的考察，推动区工商联及所属商会与俄罗斯、克罗地亚、泰国、缅甸等9个国家产业商会，以及上海浦东国际商会、上海淮安商会、苏州淮安商会等建立了长期的合作关系，促成我区纺织品企业、食品企业及建筑企业等“走出去”开拓国内国际市场。为进一步深化“商道之家”品牌建设，我们还召开了深化“商道之家”建设研讨会，邀请了苏北发展研究院、淮安发展研究院、淮阴师院、淮安日报社、区委宣传部、区法院的专家领导以及企业家代表共同探讨“商道之家”的品牌及商标建设。不断提升“亮点”和“特色”，让“商道之家”这个服务品牌从不同角度为全区非公企业提供优质服务。

来源：淮安市清江浦区工商联

# 江苏民企“走出去”的 5个秘诀

文/江苏省工商联课题组



江苏民营企业“走出去”国际化发展起步于改革开放初期，从最早的建筑业劳务输出、加工贸易，开展一般贸易到开设工厂、建立分公司、承建总包工程，积极拓展苏商品牌外贸渠道；从企业“走出去”建立研发中心和生产基地，布局营销网络和国际市场，站稳亚洲市场，奋力开拓欧美市场及非洲市场，一直到加快境外产业园区建设，实施传统密集型产业的积极转移，再到高新技术产业、新能源产业的海外布局，国际化发展由初级向深耕转变，企业品牌走向国际，不断寻求更大的空间和战略布局。

江苏民营企业走出了一条从贸易“走出去”到制造业、投资“走出去”多层次、多领域的国际化发展之路，积累了不少成功的经验和行之有效的方法。

## 1 具备危机意识

企业国际化发展是指民营企业经济活动超越国界,通过对外贸易、资本流动、产业链分工、技术转移、提供服务、相互依存、相互联系而在全球范围形成自己产业发展有机整体。

法尔胜泓昇集团有限公司董事长、党委书记、总裁周江意识到,法尔胜虽然已成为了全球金属制品行业的“制绳专家”,但是如果固步自封,那么迟早就要成为恐龙,消失在历史的烟云之中。亨通集团早就意识到企业在经济全球化中的危机和机遇,他们认为,企业今天不走国际化之路,明天就会被别人国际化,成为别人产业链的低端、甚至被市场挤出清除,因此,他们提出企业国际化的“三个五目标”、奋力抢抓企业国际化生存权、发展权、制胜权,即50%以上的营收来自国际市场、50%以上的资本为国际资本、50%以上的人才为国际人才。

## 2 具有创新开拓精神

民营企业国际化发展不是等来的,而是企业根据原材料、产品市场、劳动力资源、金融政策、所在国综合情况等因素,先人一步作出的创新决定,必须是具有企业家开创事业从无到有一往无前的开拓精神的。

江苏民营企业大力弘扬“厚德、崇文、实业、创新”的新苏商精神,把园区经验灵活运用于国际化发展,发挥好海外产业园区是企业集群式投资发展的重要平台和小环境优势,先后开创建设埃塞俄比亚东方工业园、柬埔寨西哈努克港工业园、中阿(联酋)产能合作示范园、吉尔吉斯坦纺织园、利泰丝路乌兹别克园、中国江苏纺织服装产业乌兹别克斯坦园、印尼东加里曼丹岛农工贸合作区等境外工业园区,以及最先进入非洲尼日利亚、安哥拉等国设企办厂等,他们克服了多种困难,将工业园建成了国家级的境外工业园,并用自己的企业发展开拓了国际化之路,为全国企业的跟进发展、为“一带一路”扎实推进打下了良好基础。

## 3 具有长远眼光

企业兴盛、市场兴旺关键在于需求侧,在于劳动力人口和消费力旺盛的人口结构,“一带一路”沿线国家具备了新时代全球化市场的巨大潜能。非洲现有12亿人口平均年龄比中国年轻得多,到2030年现在3亿中产阶级人口将上升到6亿,2050年总人口将达25亿,东盟十国有超过6亿人口,印度南亚有近16亿人口,且年龄中位数是30岁,还有中东、中亚地区……离开美国、欧洲发达经济体,“一带一路”是巨大潜力市场。

江苏优秀民营企业亨通集团“看着世界地图做企业,沿着一带一路走出去,盯着人口基数安排产业”的经验,既是国际化发展长远眼光的体现,也是当下坚定不移贯彻党中央“一带一路”战略,破袭美国“逆全球化”的积极有效之道。

## 4 掌控产业链高端

全球化、信息化使产业变革突飞猛进,国际化竞争和发展是必由之路。尤其在“逆全球化”势态面前,以更深层的企业国际化进行产业链和资源整合融合,通过全产业链的国际化布局,利用海外资源巩固行业优势,实现江苏“头部产业”对全球产业链控制。

民营企业通过弘扬工匠精神,将产品做到极致,法尔胜泓昇集团有限公司把控了产业链高端,产品中既有截面细如发丝的光纤,也有用于航空航天等领域的微型钢丝绳,直径最细达到0.08毫米,接近金属制品生产极限,目前占有国内九成的大型桥梁缆索和全球五成的运输带用钢丝绳市场。恒力集团定义了什么是全球化、国际化企业,不仅企业的技术装备是现代化的、领先于世界的,技术团队是国际化的、是世界各国最优秀的项目工程技术人才,更重要的在于打造了“原油—芳烃—精对苯二甲(PTA)——聚酯(PET)——民用丝及工业丝——纺织”从原油到纺织的全产业链,展现了民营企业家强烈的实业报国情怀。与亨通集团、恒力集团一样,许多民营企业既把控产业的源头、掌控产业的高端,又把控全产业链,建立自己国际化发展的主动权、话语权。

## 5 走合作共赢之路

秉持正确义利观是民营企业国际化发展的基本要求和发展成功与否的重要标准。没有“义”,国际化发展将失去存在的道义价值;没有“利”,民营企业则失去发展可持续性。只有兼顾“义”和“利”,才能顺利推进国际化。

红豆集团主导建设的西哈努克港经济特区是“一带一路”合作共赢样板,红豆集团坚持践行“八方共赢”发展理念,即与股东、员工、顾客、供方、合作伙伴、政府、环境、社会(社区)等八方建立共赢。一是扎根于当地人民,通过扩大就业,改变当地群众谋生渠道、提高生活水平;二是热心公益慈善,扶弱帮贫,造福当地百姓;三是践行绿色发展理念,注重环境保护,坚持绿色发展和以人为本,坚持开发与生态并举,坚持建设与环保并举,打造绿色产业新城,建造柬埔寨最大标准污水处理厂,得到了当地政府部门的高度认可。

# 永恒的士风

文/言恭达



## 李多宽

- 北京大学历史系毕业
- 中国国际书画艺术研究会副会长
- 中国书法家协会会员、  
江苏省书法家协会理事
- 北京大学校友书画协会顾问  
兼学术导师
- 江苏省十一届政协常委

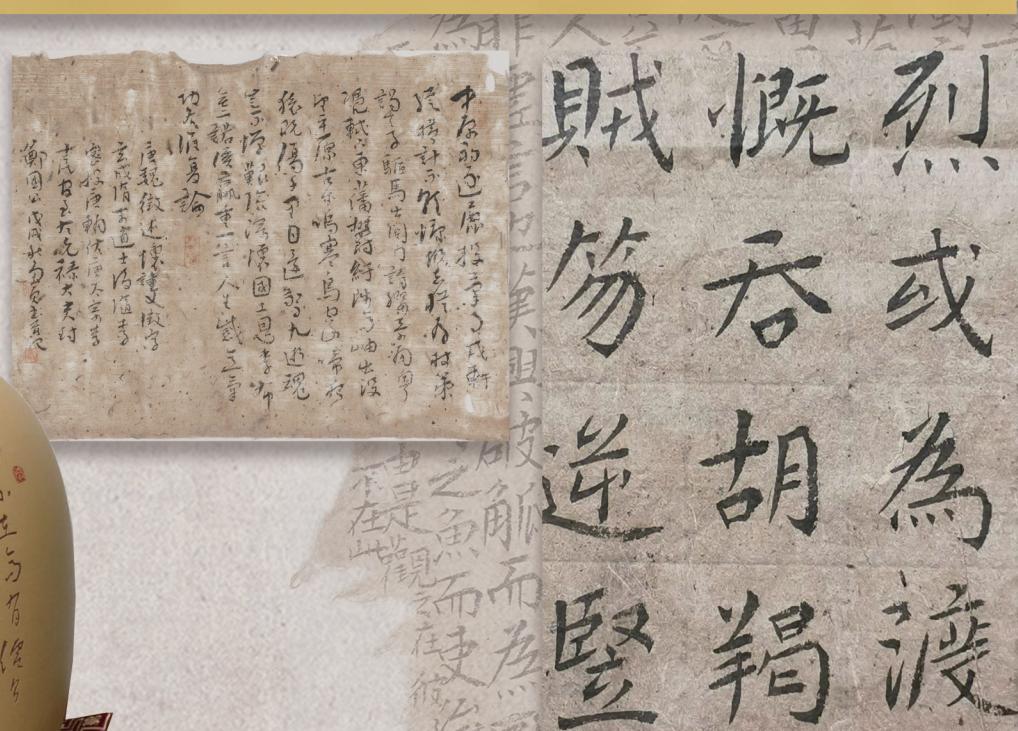
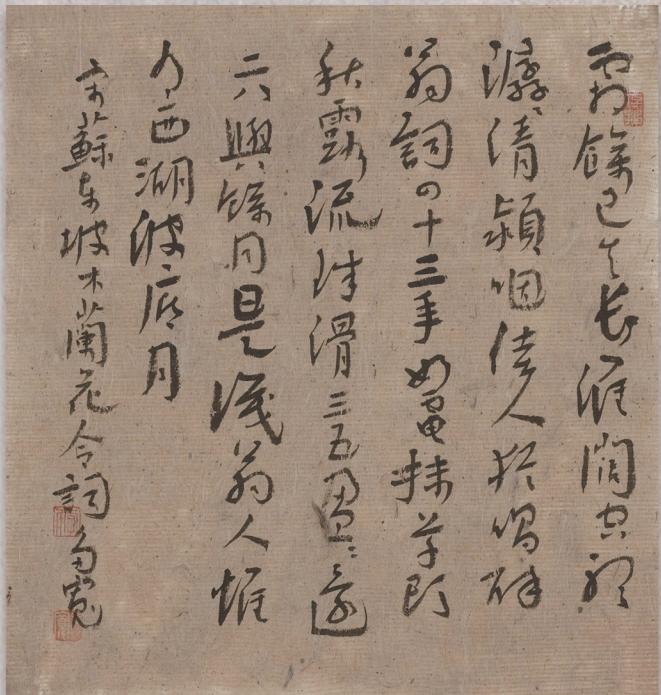
曾先后在北京恭王府、江苏省美术馆、南京大象美术馆、南京艺加美术馆、厦门美术馆、新西兰佛光山美术馆、新西兰亚洲图书文化中心和奥克兰都会博物馆等地举办了书法艺术展。

《人民日报》海外版、  
《新华日报》等多家专业报  
刊刊登李多宽作品，介绍  
他的书法艺术。人民网、  
新华网、等各大网站多次  
介绍其书法艺术。

他学习古法，深入传统，品味经典并没有拘泥于单一的技巧层面。他深谙“技进乎道”的艺术本体内涵而追寻道的精神本质，逐步去营构属于自己的艺术语言和审美理想体系。他没有旧式艺林中的酸腐与冷淡，刚愎与嘲讽，而是潜心于对当代人文品质与情慷的寻释、传承与“士人”担当的完备。于是，热烈与恬淡，纯真与多彩、古茂与静简，缜密与舒纵逐步成为他审美领域中永恒的士风。古今中外，大凡最大的学问是经世之学。管理与审美范畴中逻辑思维与意象思维是两种不同形态的思维模式。经世致用，文以载道，综合思维中的双向互动、滋生与补养，正是当代士人所拥有的综合素质与人文学养。时人往往热衷于举杯痛饮，以求情达，我却更喜欢与多宽侃谈。他正是位我国海关事业的守护神、开拓者！他常常会一口气向你报出一连串的江苏乃至全国进出口数据，解析当下我国国民经济发展趋势，判断社会繁荣中显性与隐性的得失，预望世界金融走向的晴雨……从逻辑判断、缜密推理到智慧规划令人吃惊。我真喜欢与推崇这样的男子汉——有血气与柔情，理智且豪迈！在他身上我们看到了对经典艺术的追求，对人文情操的坚守与社会责任的担当。“士不可以不弘毅，任重而道远”。是啊，新时代“士人”——人民中国的守护者、建设者，他们的浩然正气，经世智慧，人文学养与追求奉献，这种“新士大夫”精神难道不正是我们今天共和国事业渴求的吗？！这种“士风”所透析的民族文化的内质和人文关怀难道不正是我们今天文化大发展大繁荣的时代文化精神的彰显？！

多宽是淡定的。大有“水流心不竞，云在意俱迟”的艺境。“游心于淡，舍弃于漠”以沉默的姿态，放下更多的计较，以淡与漠的心绪保持自己的本真。行是知之始，知是行之成。应该说，境界有多高，艺术就能走得有多远！

王辰孟夏于金陵抱云堂



# 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](http://www.jssh.org.cn)

### ■朱共山:2019年光伏开启平价上网时代

1月9日下午,由亚洲光伏行业协会、保利协鑫能源联合主办的第四届光伏产业链创新合作高峰论坛在苏州举行。协鑫集团董事长朱共山在现场表示,2019年是光伏发展的“非补贴”元年,尽管国家能源局已明确2022年前光伏发电仍有补贴,但在电站指标竞争性配置的制度设计下,2019年必然会是以点带面,开启光伏平价时代的一年。

### ■王民:出席新华财经“2019TOP企业峰会”

1月13日下午,由新华报业传媒集团主办的“2019TOP企业峰会暨交汇点公开课”在宁举行。

徐工集团荣获“2018榜样江苏·十大暖企”,徐工集团董事长、党委书记王民应邀出席峰会。王民认为,江苏的企业家抓机遇的意识很强,做企业专注和执着的精神很强,未来则需要更加专注。整个江苏的制造企业,需要更多解放思想,开拓眼界,向兄弟省份学习,进行市场整合,扩大制造企业的规模,在市场竞争中获得优势。

### ■董明珠:成功连任格力电器董事

1月16日,格力电器召开2019年第一次临时股东大会。结果,董明珠成功连任董事。今年65岁的董明珠早已过了国企退休年龄,如果再干3年至68岁退休,她将超过前任格力电器董事长朱江洪。

### ■周海江:荣膺2018十大经济年度人物

1月18日,北京演艺中心内商界精英济济一堂,由新浪财经、人民日报(客户端)和吴晓波频道联合出品的年度最受关注的颁奖盛典之一“2018十大经济年度人物”隆重揭晓,周海江成功入选。“他是改革开放的促进派和捍卫者。三十年峥嵘岁月,他将红豆集团从手工作坊发展为逐鹿世界的大型跨国企业集团。2018年,他主导建设的西港特区成为‘中柬务实合作的样板’,用共赢基因为‘一带一路’交上精彩答卷,引领中国民企跃上又一新高度。”对于这份荣誉,周海江感言更多了一份责任。

### ■汪建国:企业一定要有未来观

在五星控股集团2019年度工作会议上,五星控股集团董事长汪建国发表万字演讲,在追忆十年创业路的同时,还首次回答了孵化三家独角兽以后,五星控股往何处去的问题。

展望新十年,汪建国称他不会去描述五星控股未来10年具体的目标是什么,因为目标是随时变化的,但是,

他相信五星控股一定会有很多优秀的企业诞生。为此,他要求全员把“没有不可能”的思想作为指引企业未来十年发展的一个重要思想。

### ■高纪凡:出席天合光能宿迁产业园二期项目签约仪式

1月30日下午,天合光能宿迁产业园二期项目签约仪式在宿迁成功举行。宿迁市委副书记、市长王昊,天合光能股份有限公司董事长兼首席执行官高纪凡出席签约仪式。

天合光能(宿迁)科技有限公司于2018年5月成立,在宿迁主要投资生产光伏组件和太阳能电池项目,重点进行单晶、多晶等高效光伏组件及光伏衍生产品的研发、生产和销售。

2018年5月,宿迁市政府与天合光能在常州举行了项目签约仪式,根据协议,双方将合作建设包括光伏组件生产基地、光伏电站等新能源与能源物联网项目,致力打造年产值超百亿的光伏新能源产业园。此次二期项目的签约是天合光能在宿投资的又一力举。

### ■张近东:新春团拜会上强调以用户需求为核心

2月12日,即春节假期结束的第一天,在苏宁新春团拜会上,张近东再次强调:2019年,围绕“极智”发展的要求,苏宁将以用户需求为核心,产品和服务为手段,场景端口为渠道,资源链接为保障,合力创造用户价值,实现企业的裂变式发展。

在大约半个小时的讲话中,张近东38次提及“用户”,32次提及“服务”。用户价值创造是张近东认为最重要的事,他表示要系统树立用户经营的观念。

### ■丁佐宏:将加大在黑龙江省投资

2月17日,黑龙江省长王文涛会见出席亚布力中国企业家论坛年会的月星集团董事局主席丁佐宏。王文涛对月星集团多年来持续投资黑龙江表示感谢。他指出,月星集团对黑龙江的关注与投资,体现了企业家的前瞻眼光和战略睿智。黑龙江对俄的基础设施互联互通今年将呈现新的格局。作为对俄沿边大省和对俄经贸合作的第一大省,对俄经贸合作的潜力将进一步释放,希望双方能抓住机遇,用好政策,在商贸、物流、加工领域,进一步深化合作,促进产城融合,省政府也将全力做好服务。丁佐宏表示,月星集团一直看好黑龙江在对俄经贸合作中的巨大潜力,对在黑龙江的投资环境充满信心。月星集团在现有多个投资项目基础上,还将谋划投入新的大项目。

# “戴森热”背后， 性价比为王的时代结束了

文/赵一洋

近日，71岁的詹姆斯·戴森由于戴森品牌在全球的热销，荣登英国首富宝座。

戴森出色的市场业绩，离不开中国市场的给力支持。目前包括中国市场在内的亚洲业务已经占到戴森总利润的50%；2017年戴森全球营业额增长超过45%，其中中国市场增速高达159%。因此，互联网上出现了一个新段子：继马云后，中国妹子再次将詹姆斯·戴森买成了国家首富！

戴森到底做对了什么，能让消费者们如此青睐？戴森的成功实践，给我国的产业升级又带来哪些启示？





赵一洋:苏宁金融研究院互联网金融研究中心研究员,中国政法大学研究生院金融法学硕士,曾任工行总行监事会办公室集团战略监督经理。专注研究金融科技、新金融发展趋势、供应链金融商业模式创新、银行互联网+转型等领域。

## 高研发投入打造极致产品

黑科技是戴森产品最为显著的标志,极致的产品力是戴森品牌最强有力的价值支撑。而在这背后,是不计成本的大量研发投入和打造极致产品的工匠精神。

戴森享誉世界的第一个产品是双气旋真空吸尘器,因为其彻底解决了“胡佛牌”等旧式真空吸尘器容易堵塞、需要更换集尘袋这些长期存在的产品痛点,迅速博取了英美日澳等发达国家中产家庭主妇的芳心,成为了戴森第一个“爆款”产品。

为了这个“爆款产品”,詹姆斯·戴森花费了整整5年时间,制作了5126个原型机,结果全部失败。为此,他卖掉了之前的创业公司,抵押了房产,直到做到第5127个,产品才终于达到了他的期望。因此,“5127”这个数字一直是戴森公司的精神象征,代表着创始人对于极致产品的标准和追求。

让戴森在中国一炮走红的产品是戴森吹风机。这款划时代的吹风机,成功解决了在行业传统眼光看来不可能同时解决的三大痛点:最快速度、不伤发质和没有噪音。为了做出这个划时代产品,戴森研发中心组建了由103名工程师组成的团队,专门建造了一个头发科学实验室。在詹姆斯·戴森的带领下,用了4年时间,花了近5000万英镑的研发费用,设计了超过600个原型机,收集了价值40000英镑、总长度约1625公里的真人头发。

最终,团队制造了仅重49克、转速高达每分钟11万次(该频率已经超过了人耳接收声音频率的范围,从而避

免了噪音问题)的第九代数码空气马达,并巧妙的将其放置在手柄内部,通过最大限度地提高风速,让用户可以在快速、低温、静音的极致舒适条件下吹干头发。

为了支撑这种不计成本的研发方式,戴森每年会拿出10%–15%的销售收入用于研发,目前累计投入超过了25亿英镑。这种高投入方式使得戴森拥有了3000多项专利和超过500项发明,从而构建起了极高的技术壁垒。这让山寨戴森的产品变得十分困难,能把外观模仿到位就已经很难得了,想在技术和用户体验上与戴森并肩,在行业内变得几乎不可能。

## 独特的内部人才培养机制

目前,戴森全球员工总数逾12000人,其中1/3为工程师。

为了解决电子消费品行业中普遍存在的工业设计部门(设计师)与工程研发部门(工程师)之间的矛盾问题,戴森的解决办法是将两者合为一体,他们一般不会直接启用成熟的设计师,而是把工程师招聘过来后,教他们做设计,将他们培养成詹姆斯·戴森那样集美学与工程学于一体的特殊人才(詹姆斯·戴森本人是英国皇家艺术学院毕业,主修家具和室内设计,后来自学工程学)。

为了让产品永远不欠缺创造力,戴森的办法是依靠自身的培养体系源源不断地给企业输送有创造力的人才,戴森十分注重人才的年轻化,工程师群体平均年龄在30岁以下。



为了进一步夯实人才储备,戴森在其英国总部开设了一个“戴森大学”,每年都会遴选一批高中毕业生来完成大学课程,让他们可以在学习过程中深度参与到戴森的日常工作之中。

为了鼓励员工创新,戴森的工程部门内部分为三个部分:研究部、新产品创新部(NPI)和新产品开发部(NPD)。研究人员类似于大学教授角色,他们负责搜寻公司未来产品可能会用到的最前沿的技术。

最为神奇的当属NPI(新产品创新部)。这个部门的员工的主要工作内容就是充分发挥想像力和创造力,不断提出新的产品想法,并且不需要对想法的商业化负责。这些想法会被收集到公司评审委员会评估商业化的可行性,一旦过会就会让新产品开发部(NPD)进行研发落地。

正是由于如此高额的科技研发投入和强大的科技人才储备,戴森有资本将自身定位为一家高科技公司,而不是一家普通的家电制造企业。

## 轻奢品的市场定位

为了与一般品牌相区隔,戴森在定价策略上一反家电产品普遍采取的“渗透式定价策略”(贴近成本定价,以期在最短时间内扩大市场规模,通过规模效应摊薄成本形成盈利,最典型的就是小米公司),而采取了类似于奢侈品的定价策略——撇脂定价(marketing-skimming pric-

ing)。

这种定价方式是指,公司在新产品投入市场初期,就将产品的价格定得很高,针对目标市场迅速攫取最大利润,尽快回收前期投入的巨额研发和营销成本,这个做法就像从牛奶中榨取奶油一样,因此被称之为市场撇脂定价法。

能够采用这种定价方法的企业必须具备两个前提:一是产品力极强,一般为科技含量高的技术创新型产品(苹果手机、特斯拉电动车)或者是艺术价值高、设计感强的文化类产品(LV、爱马仕),能够吸引消费者愿意在高价位下购买。二是目标市场必须有足够的消费者,并且他们的需求缺乏弹性。即使把价格定得很高,市场需求也不会大量减少。

显然,戴森具备采取这种特殊定价策略的硬实力,产品力方面自然不必赘述,更重要的是戴森赶上了我国近年来消费升级的浪潮。根据电商大数据显示,戴森中国的购买者中,超过90%为较高消费水平人群,近八成居住在上海、北京、大连等一二线城市,研究生及以上学历者居多。

这一群体就是中国的新中产阶层。他们在消费偏好和习惯上,与其他阶层有着显著不同,他们更愿意为品牌溢价和高品质商品买单,他们更加追求产品品质和个性表达,消费需求相对缺乏弹性,这样就给戴森这种轻奢品定位的品牌向这一阶层的渗透创造了大好机会。

根据世界银行的报告,2010年,中国中产阶级数量仅

# dyson



有2000万-3000万人，如今已超过3亿，十年间增长了10倍。因此，戴森被戏称为“中产收割机”，绝非浪得虚名，戴森的产品和品牌特质都恰好迎合了新消费群体的消费需求。

当然，其中不排除还有“口红效应”在起一定作用，当前一二线城市的房价处在高位，一些“望房兴叹”的白领阶层会更倾向于购买戴森这样的轻奢品来寻求心理上的满足。这也是戴森相对于其他大众消费类家电产品的特殊之处，其与消费者已建立了一种感情上的连接，而不是简单的使用价值。

## 性价比为王的时代可能要结束了

从戴森的成功路径来看，在经济世界中，“价廉物美”可能只是我们一个美好的愿望，“一分钱，一分货”可能更接近于经济世界的真相。

所谓的性价比，一定是厂商在很多不容易看到的地方做了诸多妥协，远未将产品像戴森一样做到极致。在消费升级的趋势下，人们开始更加喜欢极致的产品，而不仅仅是性价比高的产品。

众所周知，中国制造的传统优势就在于相对国外高端品牌的超高性价比，性价比为王的逻辑曾经确实铸就

了吉利、小米、波司登等国内一系列伟大企业历史上的辉煌。但是，最近他们都纷纷开始抛弃这一传统竞争逻辑，比如吉利推出高端品牌“领克”，小米剥离了低端红米手机品牌，波司登推出高端户外品牌燃爆纽约时装周。

从近期这些动向来看，他们都在进行一场向戴森看齐的自我革命，都在谋求品牌价值和产品品质的提升和飞跃，希望真正从中国制造走向中国创造。

这可能意味着一个旧时代的结束，一个新时代的开启。

# 一位制造业老板的口述： 投资越南，你要小心这些“坑”

文/江湖豆腐

在刚刚过去的2018年里，全球经济出现了全面放缓的趋势，但越南经济却逆势保持了强劲的发展势头。越南市场已经引起了中国投资者的密切关注。

本文作者早年在东莞从事制造业，之后于2009年将工厂迁往越南，至今已近十年，相信文中一些投资信息会对读者们有参考价值。



# ONE

我以前在东莞开鞋厂，主要是做外贸加工业务。2008年全球金融危机的时候，外贸生意很难做，那时候我有几个朋友说想把工厂迁到东南亚，他们考察了一圈，觉得综合考虑还是越南合适一些，我想来想去，后来选择和他们一起过来发展。

我们这批人里有做服装的，有做鞋子的，这些产业现在在中国都被视为“低端制造业”了。“低端制造业”这个词有点歧视的意味，叫“初级制造业”比较合适。

在介绍越南之前，我先说说初级制造业的一点事情。

我是1995年入行，1999年底自己开小作坊起家，2009年下半年到越南，现在2019年了，我半生都在做外贸加工这一行，而且应该会一直做到退休的。关于这一行，我总结归纳了一点个人经验，在这里借机和大家分享一下。

首先，做初级制造业和一二级市场的股权投资完全是两个世界。做股权投资的人手上很少有生老茧的，但我的手上满是老茧，我往工人队伍里一站，谁也看不出来我是个老板，都以为我是农民工。我现在一把年纪了，依然每天下车间，我做任何工种都很熟练。

网上关于越南制造业的文章我也看过一些，但我总觉得大家是不是对越南市场有什么误解啊？越南经济形势目前确实不错，但看了那些文章，给人一种只要在春天里办好手续往越南扔钱，到了秋天就可以拿麻袋来装钱的错觉。天下哪有这么好的事情呢？事实真相是，做制造业非常辛苦，无论在中国，还是在越南，都很辛苦，你必须认真核算每个环节的成本，仔细做好产供销所有事情，但这只是前提，最终能不能赚钱还得看点运气。

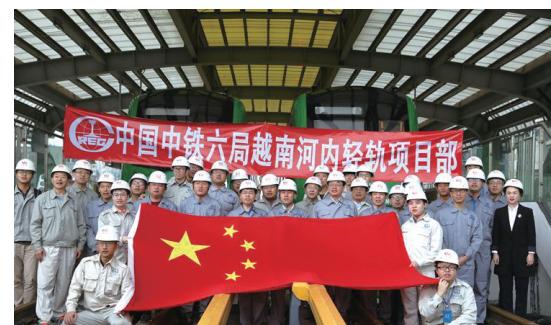
在初级制造业这方面，以我多年的经验来看，成本是第一要素，而所有成本中，人工成本是最核心的要素。

制造业，除非你做到全球独家，否则降价都是大势所趋。高端制造业有科技研发成本的门槛在，有时候还可以扛一扛，而初级制造业科技含量微乎其微，它就是靠人力成本去堆出来的，所以成本优势几乎是唯一的优势。价格战是初级制造业里唯一的战术，我们每天所做的一切，无论是成本控制、设备改良，还是加强管理、提高效率，最终都是为了在价格战时多一点点筹码，这一点点往往就能决定工厂的生死。

1978年改革开放的时候，中国在国际产业链中没有什么竞争优势，唯一能拼的就是人力成本，唯一能做的就是“三来一补”的初级制造业，所以中国就是靠着人多、劳动力价格便宜、能拼命才有了今天，但2008年前后，随着中国劳动力成本进一步上涨，初级制造业就玩不下去了。

劳动力成本的上涨通常意味着所有的成本都在全面上涨。

2005年前后，我还在东莞开小厂，那时候明显就感觉生存压力越来越



目前，不少中资企业在越南加大投资。（新华社 王迪 摄）

大,那时候一线工人的实际月收入一般在3000–4500元左右(含加班费),这还是包吃住的情况下,但即便是这样,我都招不到熟手工。那时候每到春节过后,媒体就会讨论“用工荒”,其实用工荒不是春节效应,那时候全年都有用工荒,只是到了春节过后大家习惯性地重点关注一下。如果没有充裕的劳动力,那么初级制造业的规模效应发挥不出来,企业就很难快速成长。

2008年前后,一线工人的月收入涨到4000–6000元,还是很难招到熟手工人。成本一下子涨了这么多,而同时外贸订单还骤减,两边一夹击,就做不下去了。

很多人说,人工才涨这么一点,看起来不算什么嘛。但我们这一行是劳动密集型企业,小厂也有几百上千名员工,大厂几万名员工,人均涨这么多,成本会涨得很恐怖。那时候这一行的利润5到8个点已经很好了,但成本这么个涨幅企业是扛不住的。

但是,当时人工已经到了不得不涨的地步。别的不说,1999年–2008年,楼价涨了多少倍?楼价一涨,铺租就涨,消费品就要涨,相对的工资就缩水了。不涨工资工人没搞头,但是一涨工资,很多老板就没搞头,所以当时中国的初级制造业就很难做了。

现在在越南,普通工人月薪1600元人民币左右,所以在这边做制造业,人力成本方面的压力确实轻了很多,再加上越南政府的税收减免政策,算下来还是很不错的。

## 2 TWO

在越南投资制造业,好的方面现在媒体说的已经很多了,比如人工便宜、税收减免力度大等等,这些都是真的。但既然你让我讲干货,我就说一点国内媒体很少说的其他方面的事情。

首先,越南市场不是今年才开始热起来的,也不是只有中国人在关注越南市场的投资机会,在这里投资,其实直接就是国际竞争。千万不要以为越南是一片刚被你发现的新大陆,要是那样想,你从一开始就想错了。

我是2009年来越南建厂的,我们已经不算早了,比我们更早的中资企业有的是。其他外企动作也不慢,我隔壁的厂就是日资的,比我早来一年多,欧美企业在这边也有不少,人家来得比我们更早。这个格局决定,我们中资企业在这边的竞争对手不是越南本土企业,而是这些国际竞争对手。

说实话,这些年我深刻地体会到,日资企业在管理方面确实比中资企业强几个档次,他们在细节方面可能是全球做得最好的。我们也学习,学了很多年,但就是做不到,有些事是渗透在骨子里的,就算我自己做得到,我也没法保证我们厂里所有人都做得到,何况其实很多方面我也做不到。

欧美企业在标准化管理上也比中资企业强不少,技术改良方面他们是领先的。但欧美日韩企业做事都比较一根筋,我们中资企业做事灵活,擅长变通,临事决断,随机应变的能力比他们强多了,所以我们有我们的优势。

大家各有所长,竞争非常激烈,但好在像服装、制鞋这一类的制造业,全球的客观需求量是非常巨大的,而且是持续存在的,所以大家都有订单做。只是订单类型不同,各吃各的饭吧。

我每次回国,都有人问我关于越南投资的事情。很多人看了媒体上的文章,以为越南经济基础薄弱,来了这边可以把国内的产业经验带过来“降维攻击”,其实这样想是错误的。来这边不是和越南土著竞争,而是和来自全球各个国家的人竞争,这里有来自欧美的企业,来自日韩的企业,你说这种“降维攻击”的想法能成立吗?

其次,在这里投资,一定要“入乡随俗”。

我说“入乡随俗”,可能你们以为我谈的是地方风俗、传统节日、宗教信仰什么的,其实不只是这些方面,我说的“随俗”是一个广义概念。这一条看起来好像很容易,但是想做好极难。

举个小例子,比如越南落地签给小费的事情,我看国内有人在网上发帖子说这事,有人主张不给,还呼吁大家都别给,还要找越南有关部门投诉,对此我不能评价哪种处理方式更好,但如果是我,我会给的,这就是入乡随俗。这是极小极小的事情,我个人觉得,如果你连这个“俗”都不能随,恐怕你不太适合在海外做长期的实业投资。

如果说反腐,越南法律也是明文规定不能贪腐的,但是看到实情你要能接受才行。你花钱来旅游一趟,为这些事情生闷气就很不值得,而如果我会为这种小事就生气,我早就气死了。做实业要脚踏实地,要接地气,那些理想主义、浪漫主义的情怀会让企业吃大亏的。

越南地方政府的工作效率在我看来是很低的,就跟20年前的中国内地差不多,一个审批能给你搞几个月,但如果你给钱,那么效率会快不少,前提是还得找对人。来这里投资,最好得找上一点当地关系才好,有很多事只有越南本地人才能搞得定,这方面千万别执拗,我们中国古话说“强龙不压地头蛇”,也是这个意思。这里是外国,这一点要时刻记着,你在国内再威风,来这里也不过是个异乡人而已。

友情提醒,在越南投资要选胡志明市、河内这样的一线城市的知名工业区去投,其他地方要悠着点。几年前,我有一次去永福省的一个地方考察,当时是准备投一两百万做个项目的,但中途才发现这是一个套。当时人已经去了那边,走不掉,没办法,花了几千元人民币破财消灾才脱身。我对自己说,虽然吃了点小亏,但也因此避免了大亏损,所以运气不算太坏了。

一定要选成熟的工业区,因为里面外商多,真要有什么事,大家都会自然抱团的,当地政府也得讲道理,不然以后国际形象坏了,他们招商引资就难了。但如果是偏远地区,风险就不好说了。

很多中国人说,越南就像20年前的中国,是有点像。这里很多事情往好处说叫比较粗放,但视程度不同,也可以演变成粗野、粗暴的。当然整体上也还过得去,只要我们自己小心点就好。



越南河内街头一片繁荣景象。

(新华社 吴明进 摄)



越南国际贸易博览会上，众多企业寻找商机。(新华社 闫建华 摄)

还有一种必须要随的“俗”是当地人的生活习惯。比如越南人不喜欢住宿舍，再晚都要回家，所以就不必去费心搞厂区宿舍了。我认识一个浙江商人，他按国内那一套，在厂里搞了宿舍，花了不少钱，结果越南人都不买账，根本不住，钱白花了。如果到了越南，先去一些中资企业拜拜码头，交些朋友，能省不少学费。

另外还想提醒的一点就是，越南虽然政治大体稳定，但和中国国内的那种稳定还是有点不太一样，比如越南工人是可以合法组织示威游行来罢工的，而且这种事并不罕见。越南工人不喜欢变动，定规则要找工人代表谈，定了就是定了，别老改动，如果朝令夕改就比较容易出事。很多中资企业老板在国内一天三变地折腾底下人习惯了，现在过来就很不适应，但你一定要适应，否则真要摊上事的时候，当地政府通常帮的都不是你。

在这里办厂，一定要想办法搞好内部团建，尤其是当南海有什么动静的时候，你懂的。

# 3 THREE

据我自己观察，在越南的中资企业，大致有三类。第一种是产业链上下游都转移过来了，它也就转移过来了，主要是为了做产业链配套的，比如一些服装辅料厂。第二种是做贸易的，在这里他们可以绕过贸易壁垒的限制，这种类型的公司最近越来越多了。还有一种就是像我们这样的劳动密集型企业，毕竟这里人工成本低。

隔行如隔山，贸易我只能看个大概，里面套路不懂，我还是说说我自己这行。

我以前在东莞办厂，厂里有很大一部分订单是耐克的代工单，那时候东莞很多同行都是耐克的代工厂。2001年，全世界40%的耐克鞋都是中国制造的，越南只有13%。2005年，越南市场份额升到26%，中国降到36%。2009年，我报的价接不到耐克单了，熬了几个月，就搬到了越南，2010年投产开工之后，又能接到单了，利润比之前在国内还要好一些。后来看行业数据，2010年越南的份额是37%，中国34%。这几年差距更大了。

制鞋代工这一行最大的大佬是台资企业的宝成，他们每年生产几亿双鞋，世界上每5双运动鞋就有一双是宝成做的，像耐克、阿迪达斯、匡威、新百伦，他们都做。宝成以前主要在中国建厂，后来在越南和印尼也建厂，现在主要是在越南，中国区占比已经很小了。

六十年代，宝成在台湾鹿港起家，以前是做拖鞋、雨鞋的小企业，那个年代世界制鞋的主力企业都在韩国。八十年代，台币和韩币都升值，劳动力成本一下子飙了，制鞋业搞不下去，所以都往外走。那时候中韩没有建

交，所以韩企去了印尼，而宝成到了大陆，在东莞扎根。宝成在东莞、珠海都有几万人的厂子，我年轻时候就是在宝成打工，后来自己出来做小作坊也是给宝成供货。

那些年东莞看重台资，宝成发展得很好，靠着大陆的低人工，他们把韩企都逼垮了。那些制鞋的韩企在印尼发展的就不顺，文化差异大，管理方式不接地气，后来都倒闭了。再后来，中国人工越来越高，宝成就搬了很多工厂去越南，像我们这些小企业，因为业务关系，也陆续续过来了。

那个时候就有人问我，为什么这些企业不去内地，而去东南亚呢？中西部地区的人工不是也很便宜吗？其实中西部地区的人工与东南亚相比，没有优势。更重要的是，东南亚靠海，而中西部地区不靠海。

除了人工之外，交通成本也是初级制造业考虑的关键要素。当年中国改革开放为什么要在沿海开始搞？其实也是因为海运成本低，如果都是走陆运，中国在国际竞争中的成本优势也没多少了。一双鞋出厂价几十块而已，如果物流成本占比高，那生意就没法做。

也有劳动密集型企业往中西部地区迁移成功的，比如富士康。

我有时候看国内的信息，富士康搬迁的事情时常会有传言，但它一直没有走，我想主要还是行业差异所致。富士康做手机，IT业的货值金额比鞋子高，所以陆运成本压力可能还扛得住。他们还做苹果手机代工，苹果手机多贵啊，我们根本比不了。另外，富士康这一行，可以机器换人，降低人工成本，但是制鞋这一行就做不到机器换人，人工依然是行业的主要生产力。

IT制造业是一门科技，而鞋子制造业是一门技术，这是根本的不同，所以制鞋来越南，但富士康就不必来。

我说这些的意思是，如果有人看了这篇文章想来越南投资办厂，首先要考虑自己的行业特性，有些产业过来合适，有些产业不合适。当下的越南适合劳动密集型企业，但不适合高新科技企业。

越南人口现在好像过1亿了，人口基数是有的，而且生育率不低，这是它崛起的基础资本，东南亚很多国家没有这个人口基数。越南人很勤快，能吃苦，这一点让我很感触，20年前的中国人也是这样的。特别是越南女工，真的是做事很卖力，你们如果去越南旅游会发现，小商贩基本都是女人。有人口，又勤快，这样的民族在这个世界上总能找到自己的生存之道。

不过，越南也有它自己的难题，比如越南工人年轻人很多，但受教育程度偏低，所以力气活倒不缺人，但想做点创造性的工作就不行了。所以越南目前这个情况，还只适合劳动密集型的、科技含量低的产业。

但是从另外一个角度看，若干年后，像互联网这样的产业在越南有很大的潜力也说不定。越南年轻人多，朝气很明显，而中国人口结构现在渐渐老龄化了，这一点双方的情况不一样。但是互联网行业我不懂，不好说这里到底合适不合适。

## 结语

我聊到的关于越南的一些信息，可能和各位读者从网上看到的情况有点不太一样，我是感觉网上有些谈越南市场的文章有点专挑好的方面说的意思，过于乐观，这样有可能会让投资者产生误判。

我认为，当下的越南在人力成本、税收优惠政策、发展势头方面都是很好的，总的来说是一个可以考虑的投资方向。但是，实业投资不同于证券投资，它变现很难，没法今天建厂明天回国，所以一定要综合考虑很多因素，比如你的产业适不适合这个市场，你有没有能力去和同在越南投资的同行竞争，以及你能否入乡随俗地适应越南的环境等等。

其实投资，特别是实业投资，要综合考虑的因素有很多很多，我这里也没法说得很全面。总之提醒各位一句：投资有风险，入市需谨慎。

来源：格隆汇APP，本刊获授权转载。



# 以“一带一路”为契机 江苏民营企业布局全球

文/吴跃农

2016年10月，习近平主席出访柬埔寨前夕，在署名文章中高度评价江苏民营企业红豆集团创建的“蓬勃发展的西哈努克港经济特区是中柬务实合作的样板”。

近年来，江苏民营经济紧紧抓住第三轮全球化机遇和我国倡导和主导的“一带一路”为核心的第四轮全球化趋势，坚定不移协调好、运用好“两个市场、两种资源”，坚定不移向产业链中高端更高质量发展，在经济全球化、企业国际化发展的正确方向中迈出坚实步伐。



协鑫与埃塞俄比亚政府矿业部签署石油开发与合作协议。(资料图)



西港特区鸟瞰效果图。(资料图)

## 以“一带一路”为核心

民营企业是江苏对外投资发展、“走出去”的主力军，近年来民营企业国际化水平和竞争力不断增强，越来越多的民营企业具备赴境外开展投资合作的良好基础和优势条件。

江苏民营企业特别加强了在“一带一路”沿线国家的投资布局和集聚发展。如苏州协鑫集团联手保利集团布局“埃塞俄比亚—吉布提石油天然气”项目，通过建设油气管道打造东非能源双向通道，成为“一带一路”非洲沿线最大能源项目，天然气可开采资源量5万亿立方米；苏州吴江有30家民营企业在“一带一路”沿线12个国家设立了38家境外企业或办事机构，中方协议投资金额高达14.28亿美元，成为领跑者；苏州路之遥科技股份主打产品占全球九成市场，并与“一带一路”沿线11个国家或地区签约合作；金昇控股集团通过在德国、乌兹别克斯坦、新加坡、印度等“一带一路”国家投资，实现核心技术提升、核心能力提升、高端产能扩大、制造产能输出、推动新旧动能转化；无锡阳光集团、一棉集团和金茂集团在埃塞俄比亚兴建纺织基地，无锡华东重型机械股份公司在新加坡、印尼、泰国、哈萨克斯坦、孟加拉国业绩瞩目，双良集团在巴基斯坦、俄罗斯、中东以技术优势取得市场业绩；晶澳(扬

州)太阳能科技有限公司增资6500万美元扩建马来西亚电池片工厂项目，天合光能(常州)科技有限公司投资6000万美元在越南建设700MW高效太阳能电池生产等项目。

江苏省民营企业还积极参与“一带一路”沿线国家大项目并购：江苏淮冶科技发展有限公司投资1.15亿美元并购乌兹别克斯坦润通金属实业责任有限公司钢铁项目，亨通集团连续收购南非阿伯代尔电缆公司；南通通富微电投资2.28亿美元，并购美国AMD马来西亚超威半导体工厂85%的股权，既扩大产能满足国际市场之需，也获得了世界先进封装技术；江苏亚特集团投资6500万美元并购澳大利亚钜富钽铁矿业公司65%股权，掌控矿产资源开发权。

## 多国多领域“出击”

许多江苏民营企业不畏艰难，重拳出击，多国多领域运作项目，如中天科技集团开展对巴西的第二轮投资，并辐射整个拉美市场，至目前，中天科技集团已经在金砖国家中的俄罗斯、巴西、印度设立分公司和开办工厂，与南非及非洲国家开展贸易往来，累计合作项目超1000个，累计贸易额达2亿美元。今年1至8月份，中天科技集团

与金砖国家合作项目 200 多个,贸易额约 8000 万美元。

江苏民营企业国际化发展主要在制造业、工业园区建设、基础建设、船舶海工、公共设施业、电器电子、化工、家纺、电力热力生产和供应业、采矿业、批发和零售零售、光伏产业、商务服务、房地产业、教育等领域。劳动密集型民营企业积极将生产环节转移到劳动力丰富、成本相对低廉的越南、缅甸、老挝、印度等国,并充分利用东道国 FTA(自贸区战略)政策红利,获得出口产品关税减免,掘金“一带一路”,延伸了优势产能的产业链。

江苏民营企业做建筑工程是一大优势,近年来得到进一步巩固和发展,南通三建、南通建工和南通六建蝉联 ENR 全球最大国际承包商 250 强,南通二建获以色列住宅建筑五年资格,南通二建、龙信建设等 11 家对外承包工程企业,分别在泰国、印尼、马来西亚、沙特等“一带一路”沿线国家设立 25 家境外公司,2017 年南通市对外承包工程营业额 6.12 美元。无锡华光电力工程公司在 20 多个国家有数十个发电厂总承包建设工程和 OM 运营管理项目,吴江永鼎公司在孟加拉、老挝、埃塞俄比亚、赞比亚等“一带一路”沿线国家的输变电和发电厂总承包取得突出成绩,历年累计合同金额近 30 亿美元。2016 年 10 月 14 日,合同金额 11.5 亿美元的孟加拉全国电网系统项目在习总书记的见证下签约,是我省民营企业积极响应国家“一带一路”倡议、推动“中孟缅印经济走廊”建设,牵头开展境外总承包的示范性工程,也是我省迄今为止最大单个总承包项目。

## 积极布局欧美

江苏省优秀民营企业国际化的体会是,企业没有进入美国和欧洲市场,不算真正的国际化。

江苏民营企业对欧美直接投资主要分布在高端制造、港口基础建设、工业研究和技术服务业、医疗健康与生物技术、批发和零售业等领域。金昇控股在全球 35 个国家及地区拥有 14,000 余名员工、16 家研发机构和 103 家工厂及公司(其中在德国有 24 家工厂及 4,300 余名员工),其中高端纺机、高端精密数控机床的技术及产品在同行业处于全球领先地位,产品销往 132 个国家和地区。综艺集团大力开拓光伏产业的欧美终端市场,在美国、德国、意大利、捷克、保加利亚等国建成太阳能电站超

过 50 座,江阴模塑集团在美国南卡罗莱州格里尔及墨西哥兴建为宝马配套的汽车零部件基地。通过与欧美先进制造业企业加强投资合作,带动我省制造业价值链向微笑曲线两端延伸,加快了企业的技术创新转型升级、促进了更高质量发展。

民营企业国际化健康发展既需要资产的收购,也有赖于资产的处置。2015 年起,亨通集团收购西班牙萨拉戈萨线缆公司、葡萄牙阿尔卡布拉电缆有限公司,成为江苏制造业对欧美发达国家投资的重要方式,是投资向高端要素集聚的较好态势。江海电容器股份有限公司收购美国 VOLTA 公司 8% 股份,还收购了日本 Act 公司的技术专利股份和日本 ELNA 公司 16.87% 股权,创斯达整体收购德国 FORMAT 公司,一跃成为全球第二大保险柜制造企业,还收购德国迈科 90% 股权。海润光伏科技股份有限公司通过 EPC、BT 和自持三种形式,在保加利亚、罗马尼等国投资建设电站近 20 个,装机容量超过 1GW。江苏一大批民营上市公司通过整体兼并、股权置换、联合重组等方式,在欧美实施并购,由此获取国际品牌、先进技术和高端人才,由此建立研发中心、生产基地、营销网络,优化海外经营布局,增强高端产品制造能力、研发能力、核心团队、盈利能力等主要竞争要素,迅速增强全球资源配置能力,加速融入全球价值链高端。

## 联合国企“混合制”扩展

民营企业有决策果断及成本、资金、效率和注册境外公司的灵活优势,国有企业有品牌和管理团队优势,在“一带一路”倡议为核心的“全球化”布局中,建立民营企业占股本大头,国有企业参股的海外贸易公司,齐力深耕全球贸易市场。如无锡一撤得富复合肥有限公司与河南黄金叶烟草公司合作创立柬埔寨天叶国际烟草公司,生产和面向海内外经销具有特色的消费品。又如恒力集团(股本 80%)与中化集团(股本 20%)在新加坡成立恒力油化股份有限公司,致力于恒力炼化的原油进口采购、成品油和石化品出口销售以及在此基础上的原油、成品油及第三方贸易。新加坡本有加深与我省民营企业合作的愿望,此举深受新方欢迎,恒力集团在新加坡开展第三方交易、航运和衍生品交易等领域,有助新加坡发展为全球顶级贸易中心。

来源:省工商联

# “感知中国·江苏文化周”在柬埔寨泰国成功举办

文/陈菁菁 刘浏

2月23日晚,随着舞剧《南国红豆》在泰国观众热烈的掌声中落幕,“感知中国·江苏文化周”结束在柬埔寨、泰国的行程,圆满结束。



此次“感知中国·江苏文化周”旨在响应“一带一路”倡议,践行构建人类命运共同体理念,加强文化交流,增进中外友谊。活动由国务院新闻办公室作为指导单位,江苏省人民政府新闻办公室、江苏省人民政府外事办公室主办,无锡市人民政府新闻办公室、无锡市人民政府外事办公室、江苏凤凰文艺出版社、无锡市歌舞剧院、红豆集团共同承办。

2月18日起,“感知中国·江苏文化周”在柬埔寨金边、西哈努克、暹粒和泰国曼谷举办了一系列形式多样的文化交流活动,包括原创舞剧巡演、非遗艺术展演、“遇见无锡”图片展等,以无锡艺术家为主体组成的出访团在两国掀起一股江苏文化热潮。

舞剧《南国红豆》巡演是此次文化周的“重头戏”,这部由无锡市歌舞剧院创排的现实题材作品,以红豆集团主导建设的西哈努克港经济特区为原型,讲述中柬两国在共建“一带一路”过程中的生动故事。演出场场爆满,收获一片赞誉。非遗展演同样人气很旺,非遗传承人现场展示惠山泥人、留青竹刻、无锡纸马、精微绣、剪纸等拿手绝活,令当地观众啧啧称叹,不少观众更是争相体验制作非遗作品的乐趣。

文化周所到之处受到当地各界的热烈欢迎。中国驻

柬埔寨大使王文天说,2019年是“中柬文化旅游年”,此次江苏文化周活动为文化旅游年开了个好头,江苏文化周活动内容丰富,对推动两国人民之间的友谊起到了促进作用。柬埔寨宪法理事会理事、西哈努克国父大公主诺罗敦·帕花黛薇说,柬中两国都拥有古老的文明、灿烂的文化,此次江苏文化周为两国在文化相通和民心相亲方面注入了新动力。中国驻泰国大使馆文化参赞常禹萌表示,近年来,江苏通过经济合作与人文交流不断促进与泰国的友好交往,双方在经贸、文化等各方面合作不断深化,此次江苏文化周活动响应“一带一路”倡议,通过江苏文化这扇窗,会有更多的泰国人民了解中国、感知中国。

江苏省对外文化交流协会副会长杨力群表示,江苏地处“一带一路”交汇点,与柬埔寨、泰国交流合作关系十分密切,成果亦非常丰硕。此次赴柬埔寨、泰国举办“感知中国·江苏文化周”,就是响应“一带一路”倡议,做加强中外文化交流和民间交往的实事,架起文化交流的桥梁。

文化周还进行“感知中柬文化魅力”赠书、第二届“友城绘”江苏省国际青少年绘画展颁奖、无锡市向柬埔寨西哈努克省赠送城市吉祥物“阿福阿喜”并设置“江苏(无锡)窗口”、中柬媒体交流等活动。

不是每一个圈子都叫  
雅居乐滨江国际





雅居乐滨江国际项目实景拍摄

## 生活方式

### 构筑“生活、事业、修为”的价值平台

圈层，一种对身份和价值观的认同，一种对未来生活和价值的投资。这种圈层效应在南京雅居乐滨江国际得到了完美的演绎。一直以来，知识分子和精英人群，都在塑造一种不可复制的文化圈层和熏陶氛围，而雅居乐滨江国际通过整合南京最高端的圈层资源，社区内已然形成自己的财智价值圈层、社交圈层，更致力于为南京高端智富精英群体，构筑一个“生活、事业、修为”的高端价值平台，倡导一种纯粹高端生活方式。置业雅居乐滨江国际，不仅是在选择一处房子，更是在选择一种只有在达到了某种高度才能够享受的生活。这样的生活，不仅仅取决于一个人，更取决于与你比邻而居的一群人。这样的高端圈层平台，引领高净值人群的生活方式，并逐步影响着南京人的生活观。

## 盛事不断

### 城市高端圈层文化聚合地

高净值人群，一般指资产净值在600万人民币(100万美元)资产以上的个人。根据胡润研究所的报告显示，我国高净值人群已步入以适用型生活方式为主的守富阶段，并逐步向投身公益慈善的享富阶段过渡，人居成就感与幸福感成为了其核心诉求。其中，超过80%的人更关注健康的生活方式，超过35%的人更关注文化、艺术和收藏，44%的人有重新选择第一居所的倾向，以满足其“几代同堂”长期居住的幸福愿望，而平面式户型结构为该群体第一居所的首选空间结构。

随着南京高净值人群、城市中坚阶层与高智富圈层不断往雅居乐滨江国际迁移，他们除了拥有类似的教育程度、经济实力、世界观价值观等，还对生活硬件、物业服务等有需求，更有社会交往和群体性认同需要。8万 $m^2$ 铂金酒店会所，打造南京首席国际会客厅，承担起南京国际盛事举办地的角色，内设1800 $m^2$ 千人宴会厅，四季恒温泳池等高端体验。从名动天下的“滨江汇”，到万人争相观摩的“南京榜样豪宅”，从“中国新经济力量峰会”国际投资大师罗杰斯亲临，到“来自台湾的潮”——李宗盛、辛晓琪、黄品源三大巨星唱响南京，从AC米兰传奇球星的“豪门盛宴”到杨丽萍的《孔雀》盛演，再到集味觉、视觉、听觉、嗅觉、触觉于一身的五感饕餮盛宴……100余场政经、文化、艺术盛事，从全城盛事到全球瞩目，盛事不断，聚焦财智圈层、社交圈层的财富价值力量，真正填补区域内高端圈层会所的需求空白，让雅居乐滨江国际成为城市高端圈层文化聚合地。

## 人居核心

### 城市号召力，生活影响力

唯有卓越品质，方能不负厚爱。作为27载上市品牌雅居乐集团深耕南京最具代表性豪宅项目之一的雅居乐滨江国际，120万 $m^2$ 生态住区，以超前视野抢先进驻南京江北国家级新区。外揽得天独厚的景观资源，南枕老山，北面长江，8万 $m^2$ 酒店会所、10万 $m^2$ 成熟园林、8轨72班南京一中江北分校等内外兼修，为圈层量身定制，只为满足非富即贵的智富人杰。匠心精神倾心铸就，精工建造非凡空间尺度，以“北纬天幕”组团再一次重新定义南京豪宅典范。现295/310/423/680 $m^2$ 揽江大平层，仅剩最后88席准现房，首付仅需一成起，家族珍藏错过不再。



# 日本

## 2019年1月-2月 中日新闻短讯汇总

### 江苏中日新闻

1、吴政隆会见日本安川电机株式会社社长小笠原浩。2月11日，江苏省省长吴政隆在南京会见日本安川电机株式会社社长小笠原浩。吴政隆对小笠原浩社长一行来访表示欢迎。他表示新的一年要共商

新合作，共谋新发展。作为世界百年名企，安川电机在全球机器人行业尤其是工业机器人领域处于领先地位。安川电机将首个海外机器人生产基地设在常州以来，双方合作取得了丰硕成果。

2、2019 日本福冈青少年足球邀请赛落幕。2月3日，在2019 日本福冈青少年足球邀请赛上，苏州盘溪中心小学足球队战胜30多支日本球队，一举夺冠。本次活动共有36支队伍参加，江苏省和日本福冈是友好城市，江苏省选派南京新城小学和苏州盘溪中心小学参加。

3、何振良总领事出席苏州下关航线新船启航祝贺会。2月8日，何振良总领事应邀赴山口县下关港，出席苏州下关航线新船“UTOPIA”启航祝贺会。下关市副市长三木润一、新日本海渡轮株式会社社长谷泰生、苏州下关渡轮株式会社社长增田聪等当地各界人士约200人出席。苏州下关航线2006年开通，2017年11月，苏州太仓港与下关港结为友好港口。此次更换的新船在环保方面采用了日本最先进技术，在载重方面也有较大提升。

### 中日交流新闻

1、日本在华举行大米推介活动，力争扩大销售。力争扩大日本产大米在华销售、宣传日本食品魅力的活动1月17日在北京某酒店举行开幕仪式。该活动由日本外务省主办，现场提供了日本料理店使用北海道

产大米和冲绳产黄鳍金枪鱼烹调的茶泡饭等，向受邀前来的中国媒体相关人士等约100人进行推介。

**2、松下拟强化中国市场高端家电，力争增加5成销售额。**日本松下公司1月22日就中国市场的家电业务称，今后计划加强高价位的“高端产品”。松下将强化在当地的设计与开发体制，提供符合中国人需求的商品。2020年家电销售额力争比2018年增加5成左右，提高至200亿元。

**3、2018年九州地区入境外国人数量再创新高。**日本九州运输局2月7日公布的数据显示，2018年在九州地区入境的外国人数量多于上年，达到5,018,497人次，连续7年创历史新高。

**4、调查显示大部分中国民众知道东京奥运。**日本公益财团法人“新闻通信调查会”（理事长为西泽丰）2月9日公布了一份舆论调查结果。该组织在美国、英国、法国、中国、韩国和泰国共6个国家分别调查约1000人。回答“知道”2020年东京奥运会和残奥会举办的占比最高的是中国，达到87.3%，美国（48.5%）和泰国（42.9%）低于50%。

**5、中国驻日大使程永华赴海信日本公司考察。**中国驻日本大使程永华1月15日赴海信日本株式会社，就海信在日经营发展等情况进行了解，并亲切慰问驻日中方员工及日本员工。中国驻日本大使馆经济商务公使宋耀明、在日中国企业协会会长王家驯、

海信电子信息集团副总裁田野及中国国际航空日本支社社长冯力等陪同。

**6、日本“央视”推出中文节目。**最近，日本NHK电视台推出了一档新节目《NHK华语视界》。这个节目之所以受许多关注日本的中国人瞩目，是因为这是一个用中文播报的节目。这档节目以中文为语言，介绍时政、经济和社会文化等日本的最新动态。

NHK相关人士介绍说，来日本的中国游客逐年增多，同时考虑到，中文是世界上使用最广泛的语言之一，于是决定推出中文节目。

**7、中国稻米油走进日本百家超市。**日前，日本东京、大阪、冲绳多地100余家超市共同推荐来自中国的稻米油。稻米油在日本是中小学营养午餐的专用烹调用油。据报道，日本每年消耗80,000吨稻米油（日本称为米油、玄米油等）。在第三届ICRBO—国际稻米油大会上，金龙鱼“双一万”稻米油获“国际稻米油品质大奖”，第二年便跻身日本市场。

**8、日本外相拟最快3月下旬访华。**据多名消息人士透露，日本外相河野太郎拟最快于3月底访华，与国务委员兼外交部长王毅等会谈，希望在经济及人员交流等广泛领域加强合作，推进关系的改善，还考虑同时举行河野和王毅担任主席的部长级“经济高层对话”。

# “一带一路”新闻

文/胡成效

## 2019新加坡·中国江苏 文化旅游年启动

“苏韵华章 精彩江苏——2019新加坡·中国江苏文化旅游年”开幕式1月26日晚在新加坡中国文化中心举行,将以一整年的活动为推动中新人文交流注入新动力。新加坡国会议员陈佩玲在开幕式上表示,中国是新加坡最大的游客来源国,同时新加坡是中国第十大游客来源国。新中两国人民对彼此都抱有浓厚兴趣,并保持密切往来。希望通过江苏文化旅游年活动,进一步推动双方的人员往来和经贸合作。

## 新疆亚欧国际跨境 大宗商品交易平台上线

新疆亚欧国际跨境大宗商品交易平台日前正式上线运行,乌兹别克斯坦国家商品原料交易所(下称乌交所)同期落户上海。

新疆亚欧国际跨境大宗商品交易平台由新疆亚欧国际物资交易中心有限公司运营,将有力带动上海、新疆与中亚各国的互联互通,发挥上海的交通、人才、金融、信息优势,新疆向西开放桥头堡优势,乌交所联动中亚各国等上合组织成员国优势,助力“一带一路”发展。

## 缅甸央行宣布 人民币为官方结算货币

缅甸中央银行1月30日发布通告,宣布增加人民币和日元为官方结算货币。缅甸央行在通告中说,为促

进国际支付与结算和边境贸易发展,准许使用人民币和日元作为结算货币进行国际支付。除获得许可的银行外,暂不允许其他机构和个人开设人民币和日元账户。缅甸央行一名负责人说,人民币纳入结算货币后,缅中边贸支付和结算将更加便利。

## 中国国际石化展 将于3月在北京举办

第十九届中国国际石油石化技术装备展览会(cippe2019),将于2019年3月27日-29日继续在中国国际展览中心(新馆)举办。

中国国际石油石化技术装备展览会(简称cippe)目前已成为全球最大石油展。cippe吸引了来自65个国家和地区的1800家展商,世界500强企业46家,18个国际展团,专业观众117,000人次,展会面积达90,000平米。

## 中国-巴勒斯坦 自贸区首轮谈判

中国-巴勒斯坦自贸区首轮谈判1月30日在拉马拉举行。中国驻巴勒斯坦办事处主任郭伟和巴勒斯坦国民经济部部长欧黛出席开幕式。双方就谈判基本原则、协定领域范围、谈判推进方式及各自重点关注进行了深入磋商,并就谈判职责范围文件达成一致。

近年来中巴两国经贸合作成果显著,双边贸易不断增长。2018年中巴双边贸易额达7375万美元,同比增长6.5%。2018年10月,中巴双方正式宣布启动自贸区谈判。

## 沙特启动“国家工业和物流发展规划”

沙特日前启动“国家工业和物流发展规划”。在穆罕默德王储的见证下，沙特政府代表与多家外资企业签署了总价值超过2000亿里亚尔(约合533亿美元)的37份协议和备忘录，涵盖石化、军工、计算机和基础设施建设等方面。

根据规划，在2030年前沙特将成为中东地区乃至全球领先的工业强国和物流中心。该规划还包含了大规模基础设施建设计划，在2030年前，沙特将新建、扩建多个机场，建造2000公里铁路，从而有力推动沙特物流行业发展。

## 中老铁路今年建设提速



中老铁路全线最长桥梁楠科内河特大桥2月9日开

始架梁施工。

中老铁路有限公司总经理李兵选2月13日在万象表示，2019年中老铁路将完成九成以上已招标铁路桥梁和隧道工程。2021年12月中老铁路通车时，老挝将从“陆锁国”变成“陆联国”，实现修建贯通南北的铁路网络、打造中南半岛的陆上交通枢纽的梦想。

## 非洲大陆自贸协议近期或生效

在刚刚结束的非洲联盟首脑会议上，博兹瓦纳和赞比亚加入非洲大陆自由贸易区(AfCFTA)协议。至此55个非盟成员中仅剩3个没有签字。分析人士认为，非洲单一市场进程已成为2019年非洲大陆最值得期待的大事。

AfCFTA的生效将给中非经贸合作带来巨大影响。随着非洲一体化程度的提高，非洲市场的潜力将得到释放，这将极大地促进中非产能合作。2018年9月，我国与毛里求斯结束中毛自由贸易协定谈判，这一协定是我国与非洲国家商签的首个自贸协定，下一步双方将为最终签署协定做好准备。

## 中阿产能合作示范园 首批企业落地开工

中阿产能合作示范园是落实中国与阿联酋两国领导人重要共识、服务“一带一路”建设的重大合作项目。示范园位于阿联酋阿布扎比哈利法工业园区内。示范园由江苏省落实推进。如今，示范园各项工作进展顺利，相关基础设施建设已经全面展开，已有16家企业签署了投资框架协议，首批企业已经落地开工，涉及建材、化

工、新能源等多个行业，投资总金额逾64亿元人民币。

## 中企承建三大水电项目 亮相苏丹新货币



2019年2月1日，苏丹中央银行正式发行100苏丹镑、200苏丹镑两种新面值纸币。中国长江三峡集团旗下中国水利电力对外有限公司承建、改建的麦洛维大坝、罗塞雷斯大坝、上阿特巴拉大坝被作为背景图印制在100苏丹镑纸币上。这三个水利项目所生产的电力占苏丹水电装机总量的95%，占到目前该国总装机容量的60%，积蓄的灌溉用水覆盖苏丹国内重要农作物产区，为数百万城镇人口解决生活用水。

## 新西兰多举措吸引中国游客

新西兰统计局发布的最新数据显示，中国已上升为仅次于澳大利亚的新西兰第二大游客客源国。新西兰移民局局长利斯·加洛韦说，从2018年底开始，移民局

推出了新版入境卡和生物申报卡，该卡片增加了中文版，方便中国游客。2019年是“中新旅游年”，针对来自中国的自由行游客，他们还将在近期对在华申请新西兰旅游签证业务进行优化，包括更新系统，优化流程，增加人员投入等。据新西兰旅游业内人士介绍，近5年来，为方便中国消费者，新西兰旅游行业主动支持手机移动支付的热情不断升高。目前在旅游业中，手机支付已经大幅高于刷卡消费。

## 俄罗斯对华出口13年来首超进口

据《俄罗斯报》2月12日报道，俄中贸易额超过1080亿美元（比2017年增长24.5%），比两国领导人设定的目标多了80亿美元。作为对比，俄中贸易额是俄德的两倍，而德国是俄罗斯第二大经济伙伴。从2005年起，俄中贸易额增长了5倍多。

报道称，2017年，俄罗斯对华出口比进口少了91亿美元。2018年，出口比进口多了38亿美元。这一方面是拜油价上涨所赐，另一方面是因为中国对俄深加工产品的需求增加。

## 越南河内城铁“吉灵-河东”线 有望4月运营

由中方承建的越南河内城铁“吉灵-河东”线目前已进入工程收尾阶段，根据现场情况，仅剩4%的工程亟待验收，等到越方验收完毕，有望于今年4月投入运营。作为“一带一路”建设与越南“两廊一圈”发展规划对接的示范工程，项目获得了中国进出口银行“两优”贷款的资金支持。该项目于2011年10月正式开工，2018年9月正式投入试运行阶段。



# 棕榈股份另攀高枝， 栖霞建设控股计划泡汤

文/周宇翔

2月12日晚，江苏知名上市公司栖霞建设(600533.SH)发布公告称，公司终止筹划控股棕榈股份计划。

此前的2018年10月10日，栖霞建设披露，公司拟筹划收购吴桂昌、吴汉昌所持的棕榈股份5%到8%的股权，交易完成后，公司将成为棕榈股份的控股股东、实际控制人。

不过，资本市场风云变化，看似板上钉钉的收购，四个月后却意外折戟。

## “十年老战友”另攀高枝

作为棕榈股份的第二大股东，栖霞建设与棕榈股份的渊源颇深。

公开信息显示，早在2008年7月份，栖霞建设就入股了棕榈股份。除了股权上的渊源，二者在业务上也保持了密切合作。

2018年10月14日晚，棕榈股份公告称，公司控股股东吴桂昌及其一致行动人吴建昌、吴汉昌拟将5%-8%的公司股份转让给栖霞建设。转让若顺利实施完成，栖霞建设将成为棕榈股份控股股东。栖霞建设还向吴桂昌等支付了预付价款1.8亿元，约定剩余款项支付在正式协议中另行约定。

栖霞建设入主棕榈股份似乎已是板上钉钉。没想到农历春节一过，棕榈股份便宣布终止与栖霞建设的股权转让，河南国资豫资保障房进入人们视野。

公告显示，豫资保障房受让吴桂昌及其一致行动人、林从孝、浙江一桐辉瑞股权投资有限公司、棕榈股份员工持股计划之受托人“国通信托有限责任公司”等共计1.95亿股，占棕榈股份总股本的13.10%，转让价格为3.94元/股。

待此次股权转让完成后，吴桂昌及其一致行动人持股比例由14.37%下降至8.59%，豫资保障房则以13.10%的持股比例，成为棕榈股份的第一大股东，并计划在未来12个月内继续增持上市公司股份。目前，豫资保障房暂未提出谋求控制权。

公开资料显示，豫资保障房注册资本30亿元，为豫资控股100%控股子公司，豫资控股由河南省财政厅100%控股。

豫资控股成立于2011年5月，截至2018年6月30日，注册资本100亿元，总资产2829.57亿元，是一家省级投融资公司，重点围绕新型城镇化项目、产业基金等领域开展业务。

与之相比，同为国资的栖霞建设实力稍逊，注册资本为10.5亿元，背靠的股东也没有豫资控股实力雄厚。

2月13日，栖霞建设相关工作人员对媒体表示：“此次终止转让主要是棕榈股份那边的考虑，一是实力对比，二是业务协同性方面，豫资保障房更适合一些。”

在棕榈股份看来，业务协同性是其更看重的地方。

“栖霞建设主业是房地产，豫资保障房致力于新型城镇化发展，后者与我们转型后的生态城镇业务协同性更高。”2月13日，棕榈股份数字证券部人士说，“但未来栖霞建设还会以公司大股东的身份支持公司，双方在业务上依然会有合作。”

不过，除了业务上的考虑，棕榈股份与栖霞建设的转让终止，或许还有其他原因。

棕榈股份披露的一份公告提到：本次协议转让的实施对栖霞建设而言构成重大资产重组，涉及程序较多、时间较长且仍存在一定的不确定性。

2月13日，一位业内分析人士对终止原因给出了隐晦的猜测：“可能是栖霞建设作为国企对资产保值要求比较高，之前一笔与棕榈股份的股权转让价也调低了。”

栖霞建设2月12日晚发布的一份公告显示，将一笔受让棕榈股份股权的价格，由2018年9月约定的4.699元/股调整为3.7元/股。而此次棕榈股份与豫资保障房的转让单价为3.94元/股。

## 对赌协议加持

打动吴桂昌等人的远不止上述原因。从豫资保障房开出的条件来看，确实颇为诱人，其中一条是：将向棕榈股份提供等同于10亿元的融资支持。

公告显示，豫资保障房或其关联方拟向棕榈股份提供等同于人民币10亿元的融资支持，第一笔借款安排不超过人民币5亿元，借款利率为年利率8%(单利)，借款期限一年。剩余部分通过提供股东借款、提供增信措施等各方认可的方式实施。

豫资保障房承诺，根据棕榈股份的资金需求及时提供上述融资支持，并在棕榈股份今后的融资活动中作为大股东继续给予支持。



栖霞建设在南京开发的楼盘。

这对于遭遇“融资难”的棕榈股份来说，无异于及时雨。

棕榈股份曾下修2018年三季度业绩预告，原因之一就是受制于外部金融环境，三季度的融资进展受到较大影响。

此外，豫资保障房背靠的豫资控股在河南省域内掌握的丰富资源，也是棕榈股份极为看重的部分。

棕榈股份将自己定位为生态城镇服务商，近年来着力打造“生态城镇”项目。而豫资控股在河南省域内，在生态城镇乃至新型城镇化领域，拥有的优势明显，管理着3000亿规模的新型城镇化发展基金。

“公司目前在河南市场涉足不多，随着全国化布局加快，河南市场也是公司的目标，豫资控股对公司未来在河南的业务拓展会有很大帮助。”证券部人士说。

作为转让方来说，创始人吴桂昌等也拿出了十足的诚意。

为了解除前期与栖霞建设的协议，吴桂昌、吴建昌、吴汉昌不仅自掏腰包1亿元作为赔付，而且为此次协议转让设置了对赌协议，这在协议转让中并不多见。

吴桂昌等承诺，保证棕榈股份目前及未来的经营状况良好，不得出现连续亏损等不利情形，否则将向受让方支付

补偿款。

“这说明受让方股东对公司以后的发展充满信心。”证券部人士说，“投资者一直希望公司有所改变，其实公司一直在想办法，希望通过此次引入新的股东，为公司带来更好的发展。”

据悉，尽管收购吴桂昌、吴建昌、吴汉昌所持的棕榈股份5%到8%股权一事已终止，不过，2018年9月披露的收购赖国传等人所持有的棕榈股份合计7552.37万股股份一事仍将继续。

鉴于上述股权转让协议签订后，市场股价波动较大，经友好协商，双方同意对前述转让对价进行调整，调整后的价格为3.70元/股，调整后的股权转让价款合计为2.8亿元。而在2018年9月4日，公司已与转让方签订了《关于转让棕榈生态城镇发展股份有限公司5.08%股份之股权转让协议》并依照股份转让协议中的约定，向转让方支付股权转让款2.5亿元。



# 从亏3千万到至少亏6亿 蓝丰生化业绩大变脸

文/吕成

“屋漏偏逢连夜雨”，来自徐州的农药生产企业蓝丰生化(002513)上个月刚刚因为涉嫌信息披露违法违规遭到中国证监会立案调查，让公司面临退市风险，现在又因为业绩预告的大幅变脸，接到深交所的“问询”。公司1月31日公告显示，公司修正之后的2018年全年业绩预计为亏损6亿至9亿元，亏损额较之前的预计大幅增加。公司去年10月公布的三季报中预计，2018年全年的业绩为亏损0—5000万元。而在2017年，公司尚有净利润3544.68万元。

## 计提商誉减值准备

对于业绩修正,蓝丰生化给出的理由主要有三点:其中最主要的是全资子公司陕西方舟制药有限公司受医药政策和市场环境变化等不利因素影响,经营业绩不达预期,公司做了计提商誉减值准备。另外,公司本部因环保停产整改,产生停产损失,环保治理费用投入增加,经营业绩亏损。公司并对部分固定资产等计提资产减值损失。针对此业绩修正,深交所于1月31日当日即发出问询函:要求公司解释计提商誉减值金额和部分固定资产减值损失金额的合理性。

根据蓝丰生化对深交所的问询回应,公司于2015年12月收购陕西方舟制药有限公司(以下简称“方舟制药”)100%股权的收购对价为11.8亿元,经过第三方机构评估,这次收购形成的商誉为8.03亿元。公司管理层预计,此次需计提商誉减值准备约5亿至6.5亿元。主要理由是:2018年医药行业整体营商环境、医药政策和市场竞争格局变化较大;各地价格联动、二次议价、国家药品谈判、进口抗癌药零关税的落地以及各地的医保招标政策的出台等,导致主要产品中标价格下降和销量减少;方舟制药加大了市场投入和医药终端开发力度,导致销售费用增长;销售渠道调整也影响了销售计划的完成。方舟制药并且预测:“以后年度的经营业绩也有所下滑”。

## 业绩大幅下滑

在计提固定资产减值方面,2018年,公司农化业务受环保政策趋严的影响,部分生产装置停产整改,导致产能利用率下降。部分生产装置在将来一段时期内仍可能处于停产待改造状态。公司预计,需计提固定资产减值损失约1—1.5亿元。除此之外,公司的亏损还来自于停

产。去年6月,蓝丰生化宣布因为环保问题对化工生产车间实施停产整治,对存在的环保突出问题及隐患和风险进行整改,预计停产时间约2个月,减少公司净利润2000万元。但是直到去年9月,公司才宣布:“自2018年9月12日起,科学组织生产车间根据生产工序渐次恢复生产”。停产时间长达三个月。

停产对业绩造成负面影响,也从公司去年三季报中得到体现。去年1—3季度,公司管理费用高达1.44亿元,同比增长约6500万元,增幅达到83.21%。公司指出:“管理费增长主要原因是公司停工损失增加所致。”由此来看,停产造成的影响高过预期。去年三季度,公司单季亏损6600万元,去年1—3季度总计亏损3523万元。而2017年1—3季度,公司盈利9311万元。即使是在2018年上半年,公司仍有净利润3078万元。

## 遭遇信披违规调查

公司业绩的不断下滑让股东们失去了耐心。蓝丰生化去年底公布的一份“权益变动报告书”显示,公司大股东苏化集团以及第四大股东苏州格林投资管理有限公司拟分别通过协议转让方式向陕西金核投资基金合伙企业转让5100万股和1700万股蓝丰生化股份,共计占蓝丰生化总股本的比例为20.00%。同时,苏化集团、格林投资将其所持的剩余蓝丰生化9.83%的股份所对应的全部表决权以及提案权委托给陕西金核行使。如果转让完成,蓝丰生化实际控制人将发生变化。

但就在2019年初,蓝丰生化就收到了证监会的《调查通知书》,公司涉嫌信息披露违法违规,被立案调查,但具体违规事由却并未披露。此番公司又因为业绩预报变脸太快被深交所“关注”,股权转让是否能够顺利进行,值得进一步观察。

# 1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。

## 《“爱国的”独裁者：佛朗哥传》

[美] 萧拉瑟 著

阎智森 译

译林出版社

伦勃朗、梵高、斯宾诺莎、洛克、东西印度公司的殖民船队、全球最早的股票交易所……阿姆斯特丹不只有红灯区和大麻，这里是整个现代生活方式和现代自由平等思想的孕育之地。



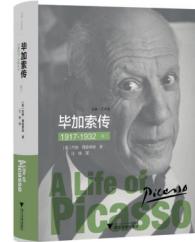
## 《毕加索传》

[英] 约翰·理查德森 著

汪瑞 译

浙江大学出版社

本卷描述的是毕加索艺术的凯旋时期，1917—1932，也即毕加索个人艺术历程中的辉煌生涯。作者获得了第一手材料，包括毕加索的日记、毕加索的论文，以及毕加索本人对关键事件的评论，而且还得到了毕加索的遗孀杰奎琳的帮助。



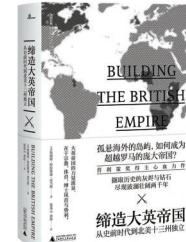
## 《缔造大英帝国：从史前时代到北美十三州独立》

[美] 詹姆斯·特拉斯洛·亚当斯 著

张茂元 黄玮 译

广西师范大学出版社

大英帝国是人类历史上最强大的殖民帝国，曾统治全球1/4的陆地与人口；在其领土上，太阳永不落下，是为“日不落帝国”。那么，最初仅仅是孤悬于欧洲大陆外的一个海岛，如何成为后来的庞大帝国？



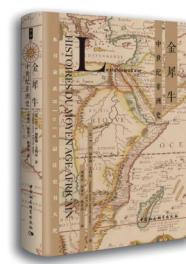
## 《金犀牛：中世纪非洲史》

[法] F.-X. 福维勒-艾玛尔 著

刘成富 梁潇月 陈茗钰 译

中国社会科学出版社

八个世纪，近一千年时光。在世界逐渐开启大航海时代之前，非洲究竟是什么样子？本书带领读者踏入尘封已久中世纪非洲史，还原黄金世纪下非洲的灿烂文化。



## 《拉丁美洲被切开的血管》

[乌拉圭] 爱德华多·加莱亚诺 著

王玫 张小强 韩晓雁 张仓吉 吴国平 译

南京大学出版社

曾经创造过辉煌文明的拉丁美洲，为何成为一个身份模糊的美洲次大陆？拉美的独立富强为何屡遭失败？本书试图从历史中寻找解释现实的关键，揭露这片大陆贫穷与动荡的根源。



## 《路易十六出逃记》

[美]谭旋 著

赵雯婧 译

北京师范大学出版社

本书通过目击者的叙述,以流畅的、充满活力的写作风格,为路易十六出逃事件这一老生常谈注入了全新的活力。



## 《美国史》

[美]艾伦·布林克利 著

陈志杰 等 译

北京大学出版社

一本畅销美国各大高校半个多世纪的美国史,图文并茂,展现美国从初生到成长为一个超级大国的历程。



## 《企鹅欧洲史·竞逐权力:1815—1914》

[英]理查德·埃文斯 著

胡利平 译

中信出版集团

本书以各方权力竞逐为主线,串联起19世纪欧洲浪潮涌动、创造力迸发的时代状况,探寻欧洲在19世纪走上文明巅峰,又在20世纪堕入战争深渊的动因。



## 《苏珊·桑塔格:精神与魅力》

丹尼尔·施赖伯 著

郭逸豪 译

社会科学文献出版社

苏珊·桑塔格(1933~2004),与汉娜·阿伦特并称为美国20世纪知识界的两位女神。作为文化评论家、小说家、电影制片人、导演和剧作家,她是不平凡的知识分子,也是引领时代的流行偶像。



## 《维京时代:从狂战士到海上贸易的开拓者》

[瑞典]安德斯·温罗特 著

王蓉 译

上海社会科学院出版社

本书全面描绘了8世纪至11世纪末维京人(斯堪的纳维亚人)的生活图景,以及他们如何与欧洲大部分地区碰撞、交流、融合的壮阔历史。



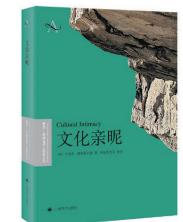
## 《文化亲昵》

[美]迈克尔·赫兹菲尔德 著

纳日碧力戈 等 译

上海译文出版社

哈佛大学人类学教授迈克尔·赫兹菲尔德在本书中明确指出,当下人类学所面临的挑战,是透过民族一致性的表面看问题。



## 《消失的古城:清末民初成都的日常生活记忆》

王笛 著

社会科学文献出版社

《消失的古城》讲述了成都从传统生活到进入现代的故事。它为我们精心描绘了听戏、泡茶馆、街头政治、改良与革命等活动,以及乞丐、妓女、苦力、算命先生等各种身份的人,在这座城市中为生活而挣扎。



## 《寻踪敦煌古书<金刚经>——世界纪年最早的印本书籍》

[英] 吴芳思 / 马克·伯纳德 著

袁玉 译

广西师范大学出版社

由斯坦因从敦煌藏经洞携回的王玠《金刚经》产生于公元868年,是目前世界纪年最早的印刷书籍,本书叙述了《金刚经》印本重见天日的完整过程。



## 《在世:评海德格尔的<存在与时间>第一篇》

休伯特·L. 德雷福斯 著

朱松峰 译

浙江大学出版社

作者试图把海德格尔哲学观念与分析哲学(语言哲学、心灵哲学、认知科学)中耳熟能详的关于存在和心灵的观念联系起来,从而被誉为一部首次让英语世界读懂海德格尔的著作。



## 《在虚构与现实之间:20世纪初期的文学、现代主义和民主》

[法] 魏简 著

杨彩杰 杜卿 包世一 译

人民日报出版社

本书对谢阁兰的《勒内·莱斯》、卡夫卡的《中国长城》、鲁迅的《阿Q正传》、布莱希特的《四川好人》和老舍的《茶馆》这五部关于中国的虚构作品进行了比较研究。



## 《中国古代文学:从<史记>到陶渊明》

[日] 白川静 著

曹珺红 / 赵霞 译

后浪出版公司

本书为日本文字学家、汉学家白川静代表作《中国古代文学》的第二部,述及西汉初期到南北朝时期的中国文学史,涉及司马迁、汉赋与乐府、建安七子、竹林七贤、陶渊明、谢灵运等文学派别与文学家。



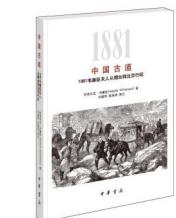
## 《中国古道:1881韦廉臣夫人从烟台到北京行纪》

[英] 伊莎贝拉·韦廉臣 著

刘惠琴 译

中华书局

本书是近代著名传教士威廉臣的夫人所著,记录了其1881年随威廉臣从烟台到北京沿途的所见所闻和所感,为读者留下了大量关于晚清中国社会的珍贵记忆。



(江苏人民出版社、《新苏商》编辑部联合推荐)



## 南京高精传动设备制造集团有限公司

南高齿集团创建于1969年，并于2007年以“中国高速传动”在香港上市，是涵盖风力发电、轨道车辆和工业装备的世界领先传动方案供应商之一。

南高齿集团以齿轮技术、产品和服务为核心业务，集生产、研发、销售、服务于一体，面向能源，重大装备和通用设备等工业领域，并注重在清洁能源，低耗和高效领域的长期投入。凭借先进的技术、可靠的质量、周到的服务，南高齿集团已成为全球传动技术领域具备强大竞争力的合作伙伴。

# 2019巴菲特股东大会邀请函： 与巴菲特相约奥马哈

“如果你想知道资本有多疯狂，那就来巴菲特股东大会”

作为全球顶尖的商业投资盛会，巴菲特股东大会被称为投资者的“奥马哈朝圣之旅”，每年吸引着全球4万多名投资人、商业领袖，涌向美国内布拉斯加州最大的工商业城市——奥马哈，一睹股神风采。

今年5月，一年一度的巴菲特股东大会，又将重磅来袭。《新苏商》特别呈现本届巴菲特股东大会“价值之旅”，名额有限，欲报从速。

咨询电话：耿女士：13912909198 杨女士：18115188264

雅虎财经论坛 + 巴菲特股东大会

时间：2019.5.2-5.5

地点：美国·内布拉斯加州·奥马哈

纽约对话全球商业领导人  
参访美联储、纳斯达克等知名机构

时间：2019.5.6-5.8

地点：美国·纽约州·纽约

行程一

行程二



扫码报名，  
查看详细行程安排