

厚德 崇文 实业 创新

新苏商

NEW SUSHANG

2019年 第10期 总第18期 国内刊号:CN32-1883/F 国内邮发代号:28-436



日本江苏工商总会——第十家海外江苏商会

工商要闻 P15

**许仲梓: 坚守初心担使命
团结力量促发展**

长三角聚焦 P28

**长三角区域一体化
发展的基础在市场一体化**

本期关注 P38

**警惕“纸螃蟹”
的隐性危害**

本期关注 P39

**全国首例
“个人破产”案调查**

市场观察 P66

**5000 亿蛋糕,
巨头抢跑争冷链**

ISSN 2096-577X



湖湾畔 · 难得墅居

建筑
面积 约 125-207m² 生态叠墅

建筑
面积 约 235m² 臻稀联排



MAJESTIC

MANSION



— 湖湾归境 · 樾世界 —

HOTLINE
025 5262 8888

项目地址：
中国·南京市·高淳区水阳江路99号



示意图

本项目推广名为“御园”，地名办核准名为“玉园”。开发公司为：“南京中南融创置业有限公司”。本资料为要约邀请，不作为要约或承诺；买卖双方的权利义务以双方签订的《商品房买卖合同》及其补充协议、附件等书面文件为准。相关宣传内容不排除因政府相关规划、规定及出卖人分期规划、未能控制等原因发生变化；本资料所发布内容为2019年10月前的信息，出卖人将不定期对宣传材料进行修改，敬请留意最新资料。本宣传资料所涉及的户型仅供示意参考，装修、家具、陈设等不属于交付范围。相同户型因楼栋、楼层、单元等差别，局部结构、面积等也可能不同，具体以销售合同约定为准。

LEADING ARTICLE | 刊首语

海外江苏商会为啥爆发

文/仲路嵩



在江苏省工商联推动下,在200多位中外来宾见证下,10月28日,第十家海外江苏商会——日本江苏工商总会在苏州相城宣告成立。苏酒集团(洋河股份)党委书记、董事长王耀当选首届日本江苏工商总会会长。

为帮助企业更好地“走出去”,更快地“融进去”,以亲情、乡情、友情引导和凝聚在海外发展的企业家们,江苏省工商联顺应民营企业需求,引导、服务民营企业“走出去”,更广泛地弘扬“厚德、崇文、实业、创新”的苏商精神,除了建设覆盖全国的异地江苏商会网络和“江苏商会发展生态圈”,还创新性地提出成立海外商会的构想并付诸实践。柬埔寨江苏工商企业联合总会、澳大利亚江苏总商会、美国江苏总商会、加拿大江苏总商会等商会应运而生。作为经济发展的“主力军”、科技创新的“主动力”、吸纳就业的“主渠道”,江苏企业在“一带一路”的引领下,在中美贸易战中主动突围,在全球范围内投资兴业、逐梦前行,为经济繁荣、社会发展作出了积极贡献。

更让人感到惊喜的是,这两年江苏的海外商会建设加快,呈现了一种爆发之势。2017年12月德国江苏总商会成立、2018年6月安哥拉江苏商会成立、2018年9月秘鲁江苏商会成立、2019年4月西班牙江苏总商会成立、2019年6月菲律宾江苏商会成立、2019年10月日本江苏工商总会成立。与此同时,南京市工商联也成立了南非南京商会、新西兰南京总商会等海外商会组织。

为服务民营企业“走出去”和参加“一带一路”,省市工商联纷纷帮助走出去的企业搭建凝聚乡情、抱团出海、共建共享的交流平台,除了上半年的第二届江苏发展大会暨首届全球苏商大会以及下半年的江苏民营企业庆祝新中国成立70周年文艺展演等重大活动,江苏省工商联从今年起还组织了每月一次的海外商会“江苏周”等活动,旨在为各海外江苏商会及省内外各级江苏商会和会员提供工作交流、信息互通、项目展示、人脉搭建、业务撮合的互动平台。

海外江苏商会为啥成潮?安哥拉江苏商会会长王林元认为有以下几点原因:一、国家实力的增强和对外宣传力度的增加,驻外使领馆越来越多地依赖华人侨团处理海外华人社会事务,使得海外华人受益于华人侨团的存在而感受到成立商会等组织的重要性。二、在江苏省委统战部强有力的领导下,江苏省工商联和其他部门加强工作抓紧布局,成为促成海外江苏商会纷纷成立的关键因素。三、2015年以来的全球经济不景气和贸易保护抬头,走出去的企业感觉到抱团取暖的重要性。

“以前,走出去的企业多是在当地找工程或接项目,但是现在,企业更愿意在国与国之间寻找并发现需求侧的机会”,日本江苏工商总会副会长、朝日国际株式会社董事长魏丛智介绍,“介绍国人到日本去体检看病,在国内导入更先进的农业、更有爆发前景的康养产业……这些都是更大的机会。”



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 仲济嵩

执行主编 周宏标 耿 立

记者 徐宛芝 蔡姝雯 赵伟莉

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: 江苏新华日报印务有限公司

定价: 36.00元



所有刊发内容的版权均为杂志所有, 未经书面许可, 均不得以任何形式翻印或转载。
本刊所有广告, 其内容真实性、正确性完全由广告提供者负责, 有部分稿件与图片来自网络, 望作者及时与本刊编辑部联系。

目录

刊首语 LEADING ARTICLE

P01 海外江苏商会为啥爆发

专题报道 SPECIAL REPORT

P04 世界智能制造大会大咖同台论“智”

P07 AI时代,芯片制造成为必争之地

P09 25万家企业携手开启“云上江苏”

P12 智能制造大热背后的冷思考

P50 壮丽70年 奋斗新时代

工商要闻 INDUSTRIAL AND COMMERCIAL HEADLINE

P15 许仲梓:坚守初心担使命 团结力量促发展

P17 南京科技型企业超8万家

P18 睢宁县工商联:当好经济高质量发展排头兵

P20 驻灌云帮扶队组织服装企业赴无锡学习考察交流

商会动态 CHAMBER OF COMMERCE

P21 安哥拉江苏商会举行晚会庆祝新中国成立70周年

长三角聚焦 YANGTZE RIVER DELTA

P22 南京打造跨界一体化发展示范区

P24 长三角城市群迎来8大新项目

P26 长三角一体化发展的基础在市场一体化

本期关注 FOCUS

P29 第十一个“双十一”开启下一个十年

P36 警惕“纸螃蟹”的隐性危害

P37 全国首例“个人破产”案调查

P41 韦博英语“跑路”场景分期贷乱象再现

P44 被“共享”改变的生活

楼市观察 PROPERTY WATCH

P58 租房分期,值得警惕的万亿市场

产业前沿 INDUSTRIAL FRONTIERS

P61 5G方兴未艾,6G悄然登场

市场观察 MARKET WATCH

P64 5000亿蛋糕,巨头抢跑争冷链

艺术百家 ART MASTER

P66 梁钰

P68 黄伟农

一带一路 THE BELT AND ROAD

P70 日韩新闻短讯

资本市场 CAPITAL MARKET

P73 电子烟,翘盼“国标”出台指航向



智能新世界,工业新未来 世界智能制造大会“大咖”同台论“智”

文/付奇 丁茜茜



10月18日,由江苏省人民政府、工业和信息化部、中国工程院、中国科学技术协会共同主办的2019世界智能制造大会开幕。

本届大会以“智能新视界 工业新未来”为主题,汇聚国内外院士20人、智能制造领域专家124人、产业领袖168人,参加论坛的企业近万家,全球“大咖”同台论“智”。



“抢占制高点”与“沉下心转型”

发展智能制造、抢占全球未来产业制高点，当前已成为各国共识。

工业和信息化部副部长辛国斌在致辞中表示，目前，中国智造已从初期的理念普及、试点示范，进入深化应用、全面推广阶段。他提出，推进智能制造进一步发展，还需坚持创新驱动，打造先进适用的智能制造系统；坚持基础优先，建设安全可靠的网络基础设施；坚持标准引领，构建健全适用的标准体系；坚持试点先行，开展系统深入的应用推广。

中国工程院主席团名誉主席、中国工程院院士周济在开幕式主旨演讲中表示，企业生产能力的技术改造和智能升级，不仅是解决一线劳动力短缺和人力成本高升问题，更是在根本上提高制造业质量、效率和企业竞争力。新一代智能制造，并非简单的“机器换人”，而是成为企业转型升级的重要着力点。他预测，到2035年，我国各类产品装备将从“数字一代”全面发展为“智能一代”。

智能制造未来发展趋势是什么？在德国亚琛工业大学国际委员会主席莱茵哈特·波普拉维看来，未来人类工业发展的目标是“个性化制造”。“要使产业链更加简化，只要方法得当，可以用更简单智慧的方法生产产品。”他认

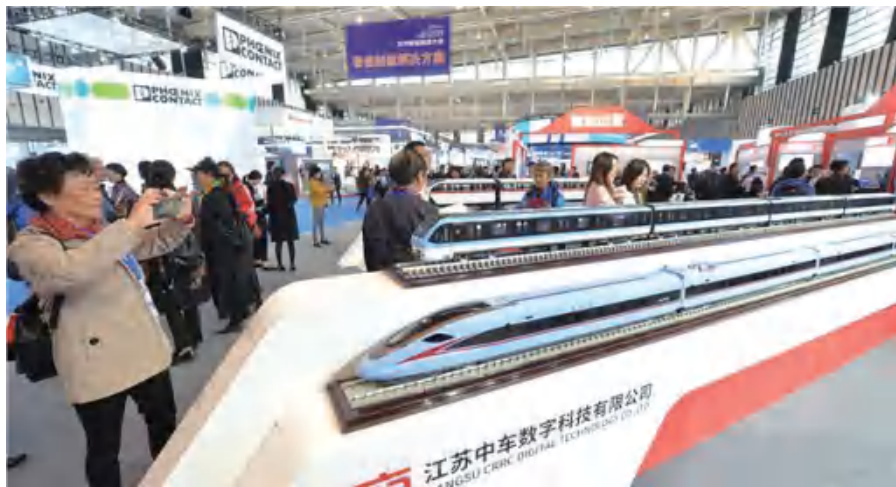
为，现在“数据池”太大，需梳理出工业数据新的逻辑和流程，推动现代制造业更加智慧、灵活地发展。

江苏企业，在全球制造业智能化浪潮中扮演着重要角色。作为工程机械行业的龙头企业，徐工成为“沉下心转型”的代表。“智能化是打造服务型制造可持续发展的新引擎。”徐工集团董事长、党委书记王民介绍，公司已建立智能工厂数据采集与分析系统，工厂联网关键设备2100余台，接入数据点数近8万个，生产流程从“人机对话”转向“机器对话”。通过给机器装上“工业大脑”，徐工机械生产效率大幅提高，运营成本、产品研制周期、一次交验不合格率等指标大幅下降。

“技术可实现”与“避免同质化”

在18日下午举行的“智领全球高峰论坛”上，国内外20多位嘉宾围绕工业智能化的“转型战略”“支撑要素”及“使命愿景”展开主题对话。

有嘉宾明确提出，发展智能制造首先应避免进入误区。“不能为了智造而智造。”罗克韦尔自动化大中华区总裁石安认为，发展过分同质化的智能制造，会导致新的“产能过剩”。施耐德电气(中国)有限公司战略与发展高级副总裁熊宜对此表示赞同，认为真正降本增效、保障生产过程中的



安全、实现绿色可持续发展才是发展智能制造的目标。

“只有路径可复制，才能推动工业智能化的战略转型。”在金风科技股份有限公司董事、总裁曹志刚看来，工业互联网和“智能+”的深入推进为制造业转型升级提供了现实路径。在技术和市场的双轮驱动下，智能制造经过分阶段、分层级推进，探索可复制移植的模式，为企业变革增值赋能。

“没有单点自动化，就没有智能化。”深圳市汇川技术股份有限公司董事长、总裁朱小明解释说，所谓单点自动化，通俗地说，就是通过一套机器代替一个人工。智能化的发展，必须有基础技术的支撑。

而5G技术的发展，让很多公司重新定位自身在工业转型中的潜力，并看到“跨越式”发展的可能。中国商飞上海飞机制造有限公司董事长、5G制造创新生态联盟秘书长魏应彪就展示了一套可落地的5G应用场景。“我们通过打造5G工业园区、建设基于5G技术的工业互联网平台、组建5G创新生态联盟等，推进工业智能化转型。简而言之就是8个字：在线、协同、进化、重构。”

“握指成拳”与“借助外脑”

本次大会期间还主办10余场主题分论坛和嘉年华

活动，涵盖智能制造各细分领域，而“协同发展”成为热门议题。

“长三角三省一市智能制造发展领先全国、基础相近、需求一致、资源互补，具有协同发展的基础和动力。”长三角智能制造协同创新发展联盟首任轮值主席徐洪海说。目前，中国智能制造发展呈现“四大区域”集聚发展格局，其中长三角地区是我国制造业最发达、智能制造资源最丰富的地区，三省一市智能制造类试点项目数量占全国总量的24%，“智造”领域硬件智造环节特色明显。

中国机械工业联合会执行副会长薛一平认为，长三角地区未来还需在政策机制协同、产业链协同、创新资源协同、人才协同、对外协同等方面着力。

发展智能制造，除了区域内“握指成拳”，还要借力“外智”“外脑”，寻求更广阔的合作。此次智能制造大会期间，特别举办了“金砖国家智能制造暨新工业革命伙伴论坛”“中德智能制造产业合作发展大会”“中英现代产业合作伙伴关系对话”等活动。

南京市副市长蒋跃建表示，作为全国重要的综合性工业生产基地，南京正全力建设具有全球影响力的创新名城，并向全球抛出“绣球”。今年是南京创新名城建设深化提升年，也是南京“招商突破年”，南京铆足劲面向全球集聚创新资源、招引创新项目，打造智造高地。



AI时代， 芯片制造成为必争之地

文/徐宛芝

本年度的最热词汇之一，肯定有“芯片”。华为事件，让人们再一次深刻意识到手机芯片这一核心技术的决定性地位。而在南京举行的世界智能制造大会上，当参观者被AI时代描绘的蓝图所吸引时，同样不能忽略的是，AI芯片的制造对未来具有战略意义。那么，AI芯片产业目前现状如何，已经有了哪些应用，我国AI芯片的国际竞争力又如何呢？

新应用正在改变生活

科技的进步,只有在改变生活时,才会让更多人感受到。AI时代虽还没有正式到来,但是AI芯片的应用已经非常广泛。面部识别、垃圾分类、火车故障预警……AI芯片悄然影响着这些生活小细节和工业大制造。

在世界智能制造大会南京天数智芯科技有限公司的展厅里,展示了三个基础的应用场景:一个是已经相对被广泛应用的面部识别;一个是智能垃圾分类识别系统,只要把要扔的垃圾放在识别区域里,通过识别之后对应的垃圾箱就会自动打开便于投递;而一款自主创新的药品智能识别系统,目前在市场上绝无仅有,通过对识别区域内不同种类的多盒药品进行识别,在医院门诊药房将药品分发到病患手中时增加了一道安全屏障,使前沿科技造福普罗大众。

据了解,这些应用都是采用了天数智芯自主研发的高性能边缘端AI推理芯片,特点是识别更为精确、速度更快。其实AI芯片就类似电脑的CPU,CPU决定着电脑的好坏,而AI芯片则决定着这些场景应用的效果。“比如同样是面部识别,如果芯片计算速度不够快,那么面部识别应用在门禁上的最直接影响,就是让你需要在门禁那边多站一会”,现场天数智芯技术人员解释道。

芯片是最基础也是最核心的东西,在自主研发芯片的基础上,天数智芯也在积极打造AI芯片生态圈,在更多的行业场景中不断落地。比如智能垃圾分类箱,就是与南京云思顿智能科技有限公司联合打造的。不仅如此,天数智芯相关软硬件也已在轨道交通领域落地,通过大数据搜集和分析,对系统故障进行预警。

国产AI芯片正高速发展

在芯片领域,英特尔、AMD、英伟达等国际著名企业一直占据龙头地位。不过近年来,国内AI芯片的发展势头也很猛。特别是在今年,阿里、华为等国内知名企业也纷纷推出了自己的芯片产品。

9月25日,在阿里2019云栖大会上,阿里首款AI芯片“含光800”问世。据介绍,这是全球最高性能的AI推理芯片,一块含光800相当于10块GPU,峰值性能为7.8万IPS(每秒能处理7.8万张照片),比目前业界最好的AI芯片性能高4倍,峰值能效达到500IPS/W,是第二名的3.3倍。而就在之前不久,华为刚刚发布了AI芯片

“昇腾910”,据称AI算力水平是国际顶尖AI芯片的2倍,其训练速度也比当前最新最强的芯片提升了50%-100%。

而不管是云端芯片,还是边缘端AI芯片,都是天数智芯重点打造的覆盖云、边、端算力需求的“芯云战略”重要内容。随着5G时代的来临,万物互联成为可能,海量数据的产生在给网络带来巨大压力的同时,也进一步把算力的需求推到了边缘端。

10月15日,天数智芯正式发布的首款高性能边缘端AI推理芯片——Iluvatar CoreX I AI芯片,正是为了应对这一需求而生的。据悉,该款芯片采用自研推理芯片架构,32核全自研核心并行加速,针对CNN定向优化,有效提升边缘AI推理算力,具有高精度高算力的明显优势,其单芯片算力可达4.8T@FP16,业界领先,未来将能够在智能制造、智慧新零售、智慧医疗、智慧园区、智能垃圾分类等多个行业及领域的应用。同时在发布会上,天数智芯宣布未来还将发布聚焦中心云的核心芯片。

行业仍处初期 人才稀缺

目前,AI芯片行业生命周期还处于初步发展期,市场增长快。根据中金公司研究部数据显示,2017年,整体AI芯片市场规模就达到了62.7亿美元,预计到2022年,整体AI芯片市场规模将会达到596.2亿美元。

不过,在整个AI芯片发展至今,依然缺乏一个“杀手级”的应用。对此,天数智芯认为,目前,AI芯片的应用更着重于宏观层面的数据分析,以及对一些行业的局部变革。现在整个行业正处于一个孵化期,就像智能手机出现时,其实相关研究早在四五年前就启动了,从理论到实际是需要一个过程。

开创一个新的时代,就需要更多优秀的人才。目前人工智能的人才非常抢手,比如国内最有名的是清华大学姚期智教授开设的“姚班”,培养优秀的人工智能人才。而南京大学也于去年开设了人工智能学院,院长是国内人工智能研究的代表人物周志华。

其实,天数智芯的发展历程,就是国内AI芯片产业的一个缩影。创始人李云鹏曾在甲骨文美国总部从事了10年核心数据库研发工作,2015年回国创业。在今年9月,天数智芯完成了B轮融资,金额达数亿元人民币。而随着10月份新产品发布,天数智芯也有计划在未来两年登陆科创板。

25万家企业携手 开启“云上江苏”

文/王梦然

以“工业互联”为路径,为转型发展寻觅配套“解决方案”,10月17日,第四届“江苏智造”创新大赛在南京开赛,来自省内33家企业相逢决赛场,分组别进行项目路演。现场,创新型应用方案不断涌现,为江苏制造贡献一个个“智慧”场景。

通过“一朵云”连接全球资源,已成为各方竞相追逐的关键能力。江苏正通过“企业上云”计划,加速向智造大省迈进,省工信厅现场发布新数据:目前全省累计上云企业超25万家,规模数量位居全国前列。如何“乘”云登高,实现更高层次的“数字化改造”,考验着政府决策,也有赖于一大批传统企业的转型实践。

“上云”已成企业标配， 转型向“全流程”数字化迈进

“上云企业是信息化的关键一步，通过互联网与云计算手段连接社会资源、共享服务，可以实现管理增效，同时提升企业生产效率。”江苏省工信厅有关负责人表示，2017年12月江苏发布“企业上云”三年行动计划，计划到2020年前，新增10万家“企业上云”，明确围绕工业云平台、星级“上云”企业、云服务体系、工业互联网标杆工厂、“互联网+先进制造”特色基地建设等五个方面，全面推进“企业上云”。

记者看到，在近期公示的2019年度第二批省星级上云企业中，又新增40家省五星级上云企业、299家省四星级上云企业以及1453家省三星级上云企业。越来越多的江苏企业正尝试将业务系统向“云端”迁移，“上云”成为发展标配，并形成撬动行业转型的一股合力。

从单环节“智能”向全流程“数字化”转变，是当前阶段江苏企业上云的特点，从此次大赛项目中亦可窥一二。“生产流程的智能化已经不能满足当下制造行业转型需求，全周期、全链条的数字化改造，才能突破瓶颈，为企业提质增效。”昆山同日工业自动化有限公司副总经理郑伟军在路演中介绍企业项目——关于智能物流高端装备系统场内互联网维控应用的解决方案，获得“工业互联网重点行业应用解决方案”组一等奖。据悉，该项目对生产流程和产品进行了全面提升，以家具制造为例，企业“上云”经过“数字化”改造后，能让单班产能提升46%，单班生产线人工量从66人缩减为5人。

同样将上云关键点落在“系统性”“全流程”的还有无锡雪浪数制科技有限公司。CEO王峰带来的项目是雪浪云5G工厂大脑，该平台的定位就是“数据”，通过数据建仓、数据模型，将工厂各环节的信息要素整合、归纳，分析设备的运行参数和规律。据悉，无锡当地已有10

多家制造企业接入雪浪平台云，营造智能产业生态链，共享“云上”数据繁荣。

5G带来更多“云场景”， 催生行业级解决方案

“上云不是目的，而是路径。”江苏省企业信息化协会会长闫浩说，5G等新技术引领的新一轮变革在即，如何进一步“提质增效”，加快行业转型，取决于企业整合资源、开拓市场的能力。

精准的“数据”感知，促进信息要素的流动，往往能驱动整个行业的发展。工业企业组比赛中，南京南钢产业发展有限公司的“产业及互联平台”项目吸引了不少评审的关注，该项目将南钢、金恒科技、金贸钢宝和设计院等多方资源整合，在船企生产建造、物资物联网储运、钢板规格设计优化等方面进行点对点融合，实现整个行业产业链的“有效沟通”。“5G、人工智能等新技术让数据更灵敏、更有用，成为‘行业聚合’的抓手，提升船舶制造的服务能力，加快转型步伐。”公司战略运营部信息化与创新管理室副主任周亚杰介绍，项目将底层的数据采集、机上中层的大数据整合，以及上层工业APP的应用，都纳入分析系统，降低了运输、采购、资金、管理以及风险等成本，为产业链下游企业创造了更多的降本空间。

5G开启了更多“行业级”场景的解决方案。“基于汉云工业互联网平台，公司实现了对工程机械设备全生命周期的在线监测。”江苏徐工信息技术股份有限公司工业互联网研发经理唐波介绍，公司上线的“平台云”为主机厂、经销商等提供设备健康状态管理、设备维修、备件服务等多样化解决方案。例如，徐工信息通过焊接老工艺的工人数据积累，将电压电流等相关数据进行采集分析，推理出的“故障知识库”，共享上云赋能行业，还能通过一些场内高精度厘米级的算法，帮助企业在原材料库、物流、产线人员管理等方面优化算法及分析。据悉，该平台目前已连接设备76万台，服务企业1000多家，



服务用户超过64万,覆盖“一带一路”20多个国家。

打造“云上江苏”， 为平台经济织密网

企业为什么要上云？业内人士指出，对大部分企业而言，使用云计算服务多是因为IT系统及基础设施的更新换代、资源利用率低、IT资源管理困难、安全程度低等原因。再者，消费互联网的不断成熟和创新发展，为工业互联网和智能制造的兴起与迅速崛起提供了很好的借鉴意义。

“许多企业还是希望建设放在家门口的，看得见摸得着的‘云’。”但是，现在自建云平台已很难满足需求，大赛评委表示，数据爆炸时代已经来临，网络环境下每18个月产生的数据量等于有史以来数据量之和，数据需要保存的时间大大延长；在智能分析方面，数据需要集中存放、实时处理，通过数据分析发挥价值。业内人士指出，当下，IT系统不再仅仅服务于内部客户，正从信息化向互联网化发展，“互联网级”云服务面临向“政府/企业级”云

服务的升级，“专享云”与“混合云”正成为重要的趋势。

当今世界，互联网是基础设施，数据是生产资料，计算是核心能力。中国联通信息化事业部副总经理范济安在采访中指出，大数据与云计算已经是典型的平台经济，主要表现为：数据量大，需要复杂的技术来支撑，需要整合不同的技术；数据来源多，需要多家合作，需要交流交易的空间和场所；云计算需要通过网络连接来获取资源、技术与应用服务。专家建议，未来云计算应与大数据更紧密地结合，逐步推动数据价值的“核聚变”。

打造全省“云服务”平台，为企业数字转型“织密网”，成为此次大赛的最大初衷。近年来，江苏在全国率先大力发展以互联网为核心的信息经济，并取得累累硕果，江苏省工信厅两化融合推进处处长王万军表示，当前全省持续大力推进两化融合、工业互联网等相关工作，希望通过“江苏智造”创新大赛平台，遴选出一批优质的企业和方案解决商，逐步汇聚人才、技术、资本、市场等各方要素资源，形成创新智造的生态集群效应，全力推进江苏制造向江苏创造转变、江苏速度向江苏质量转变、江苏产品向江苏品牌转变。



智能制造“大热” 背后的 冷思考

文/付奇

10月19日,2019世界智能制造大会在南京落幕。3天时间里,全球大咖云集,各类新技术、新概念亮相,一时间热闹异常。

南京同尔电子科技总经理顾坤作为参展商全程参会,在看展中感叹行业巨变之余,也心藏忧虑:展会上至少十几家企业都在做机器人演示,是否有些“同质化”了。

顾坤的担忧不无道理。记者会上会下采访发现,进一步发展智能制造,实现工业智能化,还需走出误区,突破一系列瓶颈。



避免同质化,寻求“精益生产”

“现在发展智能制造中,无论是地方政府还是企业,都有同质化和趋同化现象,比如说机器人项目,不少三线城市也在上。”中国科协智能制造学会联合体秘书长张彦敏忧虑地说,我国现有机器人园区和企业数量非常之多,如果产能全部释放出来,将远超中国市场需求。

企业也有同样的忧虑。罗克韦尔自动化大中华区总裁石安苦笑说,发展工业智能化,首先要学会“爬”,也就是最基本的自动化跟信息化;然后才能“走”,就是数字化;最后到“跑”——智能化。目前一些企业尚不具备“爬”的能力,要实现跳跃式的发展,最重要的是顶层设计和企业发展路径要想明白。

世界经济论坛未来制造委员会主席倪军认为,目前,传统企业在智能化转型中方向性困难来自两方面:一是生产、管理、人员体系及供应链管理比较陈旧;二是面对大量数据无法有效整合。

“在智能制造方面,不赶风头,抓‘准’抓‘久’,走出自己的路。”徐工集团董事长、党委书记王民介绍,欧美等行业龙头企业国际化率都在50%以上,徐工国际化率只有30%,要更加贴近对中高端客户的认知、理解以及服务,通过智能化打造服务型制造,弥补国际差距。

在一个产能过剩、同质化严重的市场中,如何促进标准化?

“精益生产”概念应运而生,即在一个全生命周期的研发过程中,通过“数字孪生”,把整条产业链打通,做更长远的铺垫。所谓“数字孪生”,通俗说就是和现实工业

生产相对应的数字形式,小到零件大到工厂,都可在系统中进行仿真和模拟。

然而,目前中国企业对“精益生产”的认识很有限。数据统计,全中国制造业中非生产人员大概有4000万人,其中只有2.5万人左右理解并专注于“精益生产”。

规避“脱实入虚”,关注核心技术

“脱实入虚”成为另一个隐忧。很多专家认为,过去强调“虚”的“智能”,但智能制造的落脚点终究在“实”的“制造”上,信息技术必须和制造紧密结合起来。

“不要只关注整机、整车、整线,智能制造还是要关注基础,包括基础零部件、基础材料、基础工艺等。”张彦敏举例说,“不能数控机床搞出来了,零部件还是买来的,这样是不能持久的,还是个‘空壳’。”

还有专家提醒,注重系统智能化的同时,也要关注核心技术。

“作为智能制造三大技术之一的传感技术,既是智能制造的基石,也是中国智造的瓶颈。”中国工程院院士、清华大学副校长尤政说,一个机器人里面,平均要用100多个传感器,一辆好的汽车里面有200多个传感器,随着智造的提档升级,传感器小型化、集成化势在必行,微型传感器必将是未来的趋势。

工业和信息化部装备司原司长张相木建议:“不要在落后的制造工艺基础上搞自动化,不要在落后的制造管理基础上搞信息化,不要在不具备数字化网络化的基础上搞智能化。”



切勿“思维固化”，创新应用场景

拨开迷雾，智能制造未来有哪些趋势，又该如何应势而为呢？

世界智能制造大会期间，中国科协智能制造学会联合体发布《智能制造技术路线图》。据预测，数据驱动、智能决策、人机共融、虚实结合等成为未来智能制造发展的趋势。

大规模定制、开放式众包、共享制造、远程运维……一批新模式、新技术从概念到落地，并将得到更广泛的应用。戴上VR眼镜，跟随提示“选择您喜欢的车身颜色、内饰”，体验者顿时“坐”在理想车型中。这是目前汽车行业基于“虚拟现实”场景、主推的用户个性化定制模式。上汽大通汽车有限公司C2B项目经理邵鑫介绍，去年公司个性化定制汽车销售约13万辆，预计今年会大幅增长。

不久前，“共享工厂”南京合利菲翔数字工厂项目在南京落地。长春合心科技集团董事长胡天伟介绍，电气盘柜是电力企业用量很大的配套设备，以前的电力企业靠自己开生产线生产，有的委托散落在各地的代工厂加工，不仅效率低，标准也难监控。现在通过“共享工厂”，企业可以只做“微笑曲线”两端的研发和销售，把制造交给“共享工厂”，效率比传统制造提升4倍左右。

中国工程院李培根院士提醒，制造企业人士要“思维进化勿固化”，把产品置身于应用场景中。同时，不要因为重视数据而迷信数据，不要迷信自动化、智能化而忽视了智能时代的匠心。

不搞“单兵作战”，参与智造协同

今年年初，“智能+”一词首次出现在中国《政府工作报告》中，彰显了我国发展智能制造的决心。作为工业大省、制造业强省，江苏面对智造转型新机遇，又该如何发力？

国务院发展规划研究中心研究员李善同认为，当前，江苏发展制造业拥有基于完整产业体系与配套能力的产业生态优势、基于人口规模大和消费持续升级的市场优势、基于创新能力与数字经济的产业融合优势等。未来江苏还需着力增强制造业创新能力，促进绿色制造与新兴产业发展。

菲尼克斯电气已在江苏扎根多年，集团CTO董事会成员罗兰德·本特建议，江苏应加速培育智能制造产业集群和隐形冠军。“当前，发展智能制造谁也无法单兵作战。”长三角智能制造协同创新发展联盟首任轮值主席徐洪海表示，地处中国智能制造第一梯队的长三角地区，是江苏的另一个优势。江苏有超过50余所高校、科研院所涉足人工智能研究，具有协同发展的基础和动力。那么，江苏如何参与并推动长三角地区未来智能制造协同发展？中国机械工业联合会执行副会长薛一平建议，除加强政策机制协同外，还需加强产业链协同、创新资源协同、人才协同和对外协同。

不过，美好的合作前景背后，长三角地区也存在领军企业尚缺乏一流国际竞争力、规模以下企业推广应用的积极性不高、智能制造应用整体仍处于初级阶段和集成服务商“轻资产”属性难以适应产业发展特定需求等问题，亟需未来更良性的机制来一一化解。

许仲梓： 坚守初心担使命 团结力量促发展



江苏省工商联主席 许仲梓

在中国特色社会主义进入新时代,全党全国人民为实现“两个一百年”奋斗目标、实现中华民族伟大复兴的中国梦共同奋斗的关键时期,我们迎来了新中国70华诞。70年来,中国人民在中国共产党领导下砥砺前行,中华民族迎来了从站起来、富起来到强起来的伟大飞跃,正昂首阔步走在实现中华民族伟大复兴中国梦的征途上。70年风雨同舟,在中共江苏省委的坚强领导下,在省委统战部的正确指导下,江苏省工商联团结带领老一辈工商业者、新一代非公有制经济人士,一同走过艰辛而辉煌的历程,共同谱写了昂扬而奋进的乐章。

1954年3月,在省委、省政府关心支持下,江苏省工商业联合会正式宣布成立。从此,广大工商界人士在党的领导下,遵循“发展生产、繁荣经济、公私兼顾、劳资两利”的方针,积极投身新中国建设,为全省经济迅速恢复和发展发挥了重要作用。党的十一届三中全会后,省工商联以“坚定不移跟党走,尽心竭力为四化”为行动纲领,一方面积极参政议政,协助党和政府落实政策;一方面以服务会员为宗旨,开展经济咨询、人才培训和对外联络交流活动,为推动改革开放做出了不懈努力。1991年,中共中央出台了加强和改进工商联工作的意见,工商联事业翻开新的篇章。省工商联牢牢抓住促进江苏民营经济健康发展,建立一支坚持走中国特色社会主义道路的非公有制经济人士队伍这一主线,认真研究江苏非公有制经济发展过程中出现的新情况、新问题、新趋势,准确把握非公有制经济人士的新状况、新动向、新要求,不断创新工作思路、明确工作重点,为促进江苏民营经济从小到大、从弱到强,从微不足道到“半壁江山”的跨越发展作出了积极贡献。

党的十八大以来,中国特色社会主义进入新时代,江苏民营经济发展也转向追求更高质量和效率的新阶段。省工商联积极引导和帮助民营企业主动应对经济下行和转型升级的压力挑战,坚定信心谋发展。在优化民营经济营商环境上持续发力,先后参与并推动了《促进民营经济高质量发展的意见》《关于构建亲清新型政商关系的意见》等多项重要政策措施的制定出台,启动了省市工商联参加营商环境第三方评估的新实践;在深化与政府部门合作上主动作为,形成了“1+N”的工作机制,进一步释放政策红利,汇聚促进民营经济发展的最大合力;在打造有效服务载体上努力创新,设立江苏民营企业精准扶贫基金,开辟直通千家企业的调查点平台,初步建成覆盖全国的异地江苏商会网络和“江苏商会发展生态圈”等,促进民营经济在发展中战胜困难,在创新中彰显作为。截至今年6月,省工商联会员总数超过34万家,企业会员突破26万家,各类商会组织数达4277家。全省民营经济

创造增加值占全省GDP55.6%,税收贡献超过60%,技术创新和新产品开发占比超过70%,新增就业岗位超过80%,高新技术产值占比和市场主体数超过90%。江苏民营经济成为当之无愧的江苏经济增长的主力军、科技创新的主动力量、创业就业的主渠道,成为支撑江苏经济社会发展不可或缺的重要力量。

回首工商联70年风雨历程,我们深刻地感受到,这是党领导的中国特色社会主义事业在江苏非公有制经济领域的生动实践。70年的实践证明,中国共产党领导的多党合作制度有巨大的优越性。目前,在党和政府支持下,一个由统战部组织协调、各部门积极参与、工商联具体实施的思想政治工作新格局已经基本初步形成。一个由“厚德、崇文、实业、创新”精神引领的新苏商群体正在健康成长。全省担任各级人大代表、政协委员、工商联执委、商会会长的非公经济代表人士从最初百名左右的规模扩大到万名以上,还有一大批企业家获得了优秀建设者、时代楷模、杰出苏商等荣誉称号。这是江苏民营经济发展壮大和工商联带好一支肝胆相照、荣辱与共队伍的真实写照,更是党领导的多党合作制度焕发强大生命力的生动诠释。

70年的实践告诉我们,工商联的工作必须坚持党的领导,必须围绕中心、服务大局。党的十八大以来,省委、省政府更加注重发挥工商联的作用,建立了联系机制,帮助解决实际困难和问题,注重听取工商联反映的意见建议,把重大活动的组织、重要文件的出台、重要政策措施的评估等交给了工商联,为工商联发挥优势、履行职能、彰显作为担当创造了条件、提供了舞台。

展望未来,省工商联要以党的十八大、十九大精神和习近平总书记系列重要讲话精神为指引,在建设中国特色社会主义事业的康庄大道上,自觉接受中国共产党领导,继续坚守多党合作的初心使命,团结一切可以团结的工商界人士,凝聚所有能够凝聚的力量,扛起与改革同行,为发展聚力的时代责任,为建设“强富美高”新江苏、实现中华民族伟大复兴的中国梦作出新的更大贡献!

来源:新华日报

南京科技型企业超8万家

文/徐宛芝



一批高科技公司先后落户南京。

据南京市标准化院统计分析全市今年新注册的统一社会信用代码数据显示，截至8月底，南京市今年已新增科学研究和技术服务型企业12889家，总数达80827家，较去年8月底增长了63.74%。

从注册资本规模看，南京市科技型企业中注册资本在500万元(含500万元)以上的共有29122家，企业规模和含金量越来越高；从企业性质看，民营科技型企业共有79946家，占了总数的98.9%，充分体现了市场的强劲活力；分区域来看，江宁区、浦口区、栖霞区科技型企业增长显著，新增科技型企业数分别占全市新增总量的26.03%、20.77%和14.72%。

南京市标准化院分析，去年和今年，市委“一号文件”连续两年聚焦创新名城建设，与此同时，南京市还出台了《优化营商环境100条》《关于支持民营经济健康发展的若干意见》等一系列扶持政策。全市、各区对于科技型企业，不仅给研发补助、人才引进补助、税收优惠政策，同时还帮

助建立研发机构、承担研发项目、拓展销售市场等。全市营商环境不断优化，一批批高水平新型研发机构先后落地，海内外科技创新人才集聚南京，促使全市科技型企业爆发式增长。

从市发展改革委获悉，南京市各区支持科技企业发展的举措可谓亮点纷呈。比如，建邺区今年出台《建邺区关于进一步优化创新生态的若干政策措施》，同时加强科技金融支持，出台创新金融生态系列产品，为区内企业提供全覆盖、全过程的金融支撑；江北新区发布《南京江北新区集成电路人才试验区政策(试行)》，积极推进江北新区集成电路人才试验区建设；雨花台区发布了《雨花台区软件及信息服务业发展专项资金项目》等。

睢宁县工商联： 当好经济高质量发展排头兵



近年来，睢宁县工商联（总商会）紧扣“两个健康”主题，立足组织工作基础，围绕县域经济发展大局，不断寻求组织工作的新模式、新方法，为县域经济高质量发展贡献力量。

筑根基,进一步增强组织“凝聚力”

睢宁县工商联按照“四好”商会建设标准,不断规范商会组建管理,顺利完成全县18个镇(街道)商会换届重组;先后组建了门窗行业、商贸代理、青年企业家等26家行业商会,厦门、深圳、上海等12家异地睢宁商会(异地睢宁商会总数位居全市之首),初步形成了由县总商会统筹联系、各镇(街道)商会扎根一线、各行业商会互相促进和异地商会覆盖主要城市的“1+18+38+N”的工商联(商会)组织网络。

商会是桥梁纽带,更是凝心聚力的基础。为此,睢宁县工商联正在积极筹备厦门、西安、大连等14家异地睢宁商会,年内力争建立广州、重庆睢宁商会。在扩张规模的同时做好梳理,规范和整合一批行业商会,归口组建新经济行业商会、食品酒业、皮革皮具等3家行业商会。

重引导,进一步增强组织“向心力”

按照优结构,提素质的原则,睢宁县工商联面向规模工业企业、商贸企业、电商大户等群体,把“三有”企业,即经济上有实力,行业上有地位、社会上有影响的非公有制企业吸收到工商联的队伍中来,尤其注重新兴产业、新生代企业家的培养、选择。一批优秀的企业家均被吸收为副主席、副会长,企业会员“个顶个、响当当”,工商联(总商会)会员的整体综合实力和代表性更上一层楼。目前全县会员1855个,比上一年增长8%,规模以上企业会员数占本地规模企业数的72%。

精心开展习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神宣讲、党员先进性教育等活动,举办法律知识、“企业盈利突围”等学习培训,先后组织企业家赴遵义、郑州等地开展实地教学活动,大力培育企业家“爱国、爱党、守法、奉献”的精神,进一步提高企业家政治站位和理论素养。此外,睢宁县工商联持续开展非公制党建工作,强化党建引领,以党建促会建,以会建促党建,以共促发展,力争基层商会党组织达到全覆盖。

提效能,进一步提升组织“服务力”

就民营经济领域纠纷多元化解机制的建设工作,睢宁县工商联结合徐州市开展“2019营商环境提升年”工作方案,依托县总商会平台公司——江苏睢商企业信息咨询有限公司和非公有制经济发展服务中心,先后与税务、市监、人力资源等部门建立联系机制,通过会办、商办、帮办等方式,主动解决企业经营、融资、招工等方面的诉求,为非公企业打造优质高效的营商环境。

与县法院、检察院联合成立县非公企业纠纷诉调对接办公室和县非公企业法律风险防控工作协作办公室,出台《关于大力优化营商环境 构建民营企业纠纷诉调对接工作机制的意见》,为企业提供优质专业的法律服务。

转思维,进一步提升组织“影响力”

要发展就要思变,就要创新。睢宁县工商联针对商会运作模式,提倡革新,加强“以商养会”理念,发挥基层商会在招商引资、慈善公益活动等方面的积极作用,为有效用好商会网格化平台,打出了一套组合拳。

县工商联以江苏睢商企业信息咨询服务有限公司为平台,主动对接县内2个省级开发区、3个街道、15个镇,紧密契合各自的发展规划、产业定位,搭建项目合作模式,推动一批重大项目落地;依托睢商·新经济产业园,全面对接“四新”项目推进力度;该园区自2018年8月下旬投入运行,截至目前已招引跨境电商“名淘”、互联网人力资源管理企业“工猫”等105家企业入驻,当年实现入库税收超1.2亿元;依托12家异地睢宁商会,联动14个招商服务中心,聘请18家异地徐州商会会长、秘书长(全市26个异地徐州商会中,有11个异地徐州商会会长、8个徐州商会秘书长为睢宁籍)、12家异地睢宁商会会长担任区域招商经理,广泛联络异地睢商,主动邀请他们返睢投资考察,形成项目投资洽谈。在县工商联的积极运作下,正邦牧业、创优佳新能源、野生动物园等10余个项目签约落地。

驻灌云帮扶队组织服装企业赴无锡学习考察交流



10月18、19日,在后方单位省工商联的大力支持下,省委驻灌云县帮扶工作队队员刘学求带领灌云县部分服装企业负责人一行11人,走进无锡红豆集团和无锡一棉纺织集团,助力灌云纺织服装企业产业升级与模式创新,搭建纺织服装行业企业家的交流平台,借鉴品牌企业国际化发展的成功经验,探索企业未来发展之道。无锡市工商联副处长张志奇,省工商联直属服装商会秘书长陆梅参加活动。

在红豆集团,考察团一行在红豆集团总裁助理、统战部部长陈松陪同下,先后参观了锡山区东港镇的红豆万花城服装中心和红豆轮胎有限公司,实地体验红豆集团企业文化及工厂环境。陈松详细介绍企业发展史、党建史、企业“三自”经验和多元化发展经验。

交流学习的第二站是无锡一棉纺织集团,集团党组书记毛建新向考察团一行详细介绍企业百年发展史,并陪同参观集团新建厂史陈列馆和智能制造车间。

经过两天的学习交流,企业家代表们纷纷表示收获颇丰,开阔了眼界,一方面学习了行业领军企业的优秀管理理念、经营方法,另一方面通过实地考察领军企业的经营环境、企业环境、人文环境,深刻感悟企业的创新模式和成功精髓,丰富了行业人脉资源,希望下一步能有效借鉴品牌企业国际化发展的成功经验,积极探索企业未来发展之道,在管理、营销和技术上得到有效提升,以产业促就业,以“两业融合”促脱贫攻坚,助力灌云县打赢打好脱贫攻坚战。

安哥拉江苏商会隆重举行晚会 庆祝新中国成立70周年

文/冯凯



2019年9月28日下午,安哥拉江苏商会在海平国际举办活动,热烈庆祝中华人民共和国成立70周年。驻安哥拉使馆领事参赞杨刚、江苏商会会长王林元、领侨处陆文彬、韦念新领事及商会全体会员共200余人参加。晚会由中泰森达副总经理朱文忠主持。

晚会在《中华人民共和国国歌》声中拉开序幕。江苏商会成员们纷纷上台为祖国献唱赞歌,获得现场同胞们的阵阵掌声。

杨刚参赞在致辞中表示,今年是新中国成立70周年,在此我们祝福祖国繁荣昌盛!祝愿人民幸福安康!同时也希望江苏商会一如既往地商会发展积极贡献力量,带领更多江苏籍侨胞融入当地社会,为中安友谊做出更多贡献。

王林元会长表示,我们迎来了新中国成立70周年生日,江苏商会全体会员衷心祝愿伟大祖国繁荣昌盛、生日快乐。他说,对于我们这些奋斗在异国他乡的华人华侨来说,国家是我们坚强的后盾,也是我们在海外生存的首要基础。我们江苏商会会员要从自身做起,热爱祖国、遵

纪守法、树立国人良好形象!

借此机会,王林元会长向全体会员汇报了近期工作,一是与江苏省司法厅和常州市司法局签订了建立“一带一路”江苏省安哥拉法律援助中心协议,预计今年年底挂牌;二是根据江苏省总商会的指示和安排,计划11月份在江苏省工商联举行安哥拉江苏商会周活动;三是与江苏省侨联联系,争取促成江苏省演艺集团到安哥拉的文化交流之旅;四是《安哥拉华人报》江苏商会版计划为会员企业作专题报道。

晚会上,精彩节目轮番上演,热闹非凡。活动最后,江苏商会邀请杨刚参赞齐声合唱《我的中国心》,抒发海外华人华侨对伟大祖国的深深眷恋和满满自豪。

南京打造 跨界一体化 发展示范区

文/ 颜芳 李凯

门诊病历一卡通,在沪看病回宁报销;江苏交通一卡通刷遍苏浙皖36个城市,“轨道上的都市圈”有望通达扬州、滁州、马鞍山……

记者从有关活动中了解到,长三角区域一体化的“南京方案”基本成形,南京在长三角的自我定位是“战略支点”“创新引擎”和“门户枢纽”。除了建设特别合作区外,南京还将在江南、江北选择三地和安徽共建跨界一体化发展示范区。南京将以南京都市圈、长三角科创圈两大重点方向,围绕区域联动、协调创新等七大领域,强力推动长三角区域一体化发展。



联手周边探索跨界一体化

在“长三角”一盘棋中,作为东部地区重要中心城市、长三角唯一特大城市、江苏省会,南京有着怎样的定位和思考?南京市委常委、常务副市长杨学鹏介绍,去年底,市委十四届七次全会明确提出,南京要打造成为促进长三角区域一体化发展的战略支点、驱动长三角高质量发展的创新引擎、支撑长三角国际化发展的门户枢纽,在融入长三角区域一体化战略中走在前列。

去年,沪苏浙皖三省一市共同编制了2018-2020年长三角地区一体化发展三年行动计划,为长三角发展提供了详细的计划表和施工图。对照这一计划,南京正在加快制定实施方案,初步考虑将着重围绕区域联动发展、协同创新体系、基础设施互联互通、生态环境共保共治、公共服务便利共享、全面扩大对外开放等7个重点领域落实国家战略。

突破行政区划限制上,南京出手快。今年8月,南京宣布在淮安盱眙建设宁淮特别合作区,引发关注。这个特别合作区由江北新区负责开发和建设,盱眙县负责社会管理,双方共同向省里争取建设用地安排、基础设施建设补助以及改革试点示范等方面的特殊政策,争取赋予合作区市级经济管理权限,实现“区内事务区内办理”。

在当天的访谈中,杨学鹏透露,长三角推出生态绿色一体化发展示范区。南京借鉴这一模式,将选取顶山(南京)—汊河(滁州)、浦口(南京)—南谏(滁州)、江宁(南京)—博望(马鞍山),携手共建各具特色的跨界一体化发展示范区,积极探索规划管理、土地管理、重大项目管理、生态环境、公共服务等一体化协调机制,形成一批可复制可推广的经验。

绿色发展一体化频树典范

2014年,为打造“绿色青奥”,提升青奥会期间空气质量,南京与镇江、扬州等都市圈城市共同签订了《“绿色青奥”区域大气环境保障和合作协议》,明确了区域大气联防联控措施。正是在南京的积极推动下,开启了长三角区域环保一体化的先河。此后,在G20峰会、江苏发展大会、国家公祭日等重大活动期间,南京与长三角相关城市同步实施扬尘管控等措施,有效改善大气质量,确保了重大活动期间空气质量优良。

石臼湖分属“两省两市、三区一县”(江苏南京溧水区、高淳区,安徽马鞍山博望区、当涂县),流域汇水面积大、污

染输入难控制,水污染防治难度大。南京联合马鞍山市共同建立了“石臼湖共治联管水质改善工作机制”,自2017年7月起,联合开展水质监测,通过落实联席会商、部门联动、互动巡查、定期通报等制度,共同推进石臼湖流域水污染治理。“三区一县”实行联合执法,开展围网养殖专项整治。目前,围网养殖破坏生态、影响候鸟迁徙等问题基本解决,“天鹅自然保护区”已经能够再现天鹅美景。

绿色发展一体化,南京动作频频。南京和滁州合作,跨越行政区划分隔,保护来安池杉湖湿地,南京六合和滁州来安约定附近稻田原生态种植,尽管亩产稻谷只有三四百斤,却为鸟类提供了安全可靠的食物来源,双方共建生态链条,让跨省湿地成了“百鸟天堂”。

共享南京大医院看病资源

南京都市圈横跨苏皖两省和长江、淮河两个流域,面积占长三角的1/5,经济总量占长三角的1/6,常住人口占长三角的1/7。南京都市圈的探索方向是从行政区为主走向以城市群、都市圈为主的区域协调发展新模式。南京都市圈不断推进规划共编、设施共建、服务共享、环境共治,“朋友圈”越来越大。今年8月,南京都市圈扩容,新增常州金坛和溧阳,都市圈成员变成“8+2”,总面积达到6.6万平方公里,总人口约3500万人。

杨学鹏认为,都市圈大有潜力可挖、大有文章可做。南京都市圈市民正在迎来衣食住行、上学就医等全面利好。杨学鹏介绍,为了方便南京都市圈市民来宁就医,南京牵头建立了都市圈统一预约挂号平台和医检报告查询系统,正在推进都市圈远程医疗服务,促进优质医疗资源共享。

南京建立了都市圈统一预约挂号服务平台,已完成8个城市对接工作,向都市圈市民提供145个医院9844个专科的预约挂号服务。截至目前,通过平台进行预约挂号达104万人次。

都市圈医检报告查询平台,已有南京、镇江、扬州、芜湖4个城市向平台上传医检报告7000万份。刷卡就医结算、远程医疗服务方面也日益完善。目前,南京所有定点医院都100%纳入联网范围。其中,跨省联网医院238家、省内联网医院308家;南京都市圈远程医疗系统设立了15个远程会诊中心、1个临检诊断中心、2个影像诊断中心和1个心电诊断中心,并在都市圈各城市均设立了业务中心,南京推动南京鼓楼医院、儿童医院等多家三甲医院采取集团化运营、设立分院等形式与都市圈城市开展合作。

利好！41座城成功牵手， 长三角城市群迎来8大新项目

文/李爽 图/曹阳



长三角城市经济协调会41个成员城市领导合影。会议主办方供图

长三角氢能产业一体化发展框架协议、南京都市圈省际毗邻区域共建合作项目、联合推广世界遗产精品游线合作项目……在10月15日召开的长三角城市经济协调会第十九次会议上，涉及产业经济、基础设施等领域的8个项目进行了现场签约。

此外，蚌埠、黄山、六安、淮北、宿州、亳州、阜阳7个城市被审议通过，成为长三角经济协调会新成员。这一系列“动作”意味着，长三角一体化发展按下了“快进键”，每个城市都在发力，努力把长三角建设成为全国发展强劲活跃的增长极和高质量发展的区域集群。



沪苏浙皖41座城“手牵手”

8个签约项目涉及产业经济、基础设施等领域

自长三角一体化上升为国家战略后，沪苏浙皖各地之间联系日益紧密。为推动长三角更高质量一体化发展，蚌埠、黄山、六安、淮北、宿州、亳州、阜阳7个城市政府提请加入长三角城市经济协调会。

按照《长江三角洲城市经济协调会章程》有关规定，将在此次会议上予以审议。经审议，全票通过蚌埠等七个城市加入长三角城市经济协调会。至此，沪苏浙皖一市三省41座地级以上城市全部加入长三角城市经济协调会。

“牵手”成功，随即擦出项目合作的火花。在此次召开的长三角城市经济协调会上，长三角氢能产业一体化发展框架协议、南京都市圈省际毗邻区域共建合作项目、芜湖市政府与华东师范大学战略合作协议、联合推广世界遗产精品游线合作项目、上海交大材料学院面向大飞机的全等轴晶材料3D打印智能装备项目、杭绍甬智慧高速合作项目、合肥庐阳区政府与阿里云计算及支付宝网络技术有限公司三方框架合作协议、宣城世岷产业园项目进行了现场签约。

记者梳理发现，这些签约项目涵盖了产业经济、基础设施、教育民生等各领域，对于促进贯彻落实长三角一体化发展国家战略、推动长三角更高质量一体化发展具有重要意义。

以项目化带动一体化发展

积极消除妨碍要素流动的各类行政壁垒

新“动作”不断，长三角一体化发展到底成果如何？上海市发展和改革委员会副主任、长三角区域合作办公室常务副主任阮青介绍说，自长三角一体化发展上升为国家战略以来，长三角城市经济协调进入全面提速新阶段。杭州、黄山签署“1+9”一揽子合作协议、由南京牵头的宁杭生态经济带建设、宁滁、宁马跨界合作示范区等都市圈合作扎实有效，城市合作的专业化服务平台建设不断推进。

在阮青看来，目前经济发展的空间结构正在发生深刻变化，中心城市和城市群正在成为承载发展要素的主要空间形式。阮青认为，城市经济协调会各项工作要更加紧密结合长三角一体化发展国家战略要求，充分发挥上海、南京、宁波等中心城市带动作用。成员城市要主动担当，更加务实、高效深化合作，努力把长三角建设成为全国发展强劲活跃的增长极和高质量发展的区域集群。阮青认为，长三角城市经济协调会要推动城市间的分工协作，进一步拉长优势长板，积极消除妨碍要素流动的各类行政壁垒，加强跨区域协同发展的制度创新。要鼓励推动不同层级、各种区划范围城市之间的全方位深化合作，积极谋划搭建合作平台和载体，以项目化带动一体化发展。进一步加强和第三方机构合作，为城市发展提供更加精准、专业的服务。

长三角区域一体化 发展的基础在市场一体化

文/刘志彪



长三角区域一体化发展已上升为国家战略。作为国际六大世界级城市群之一,长江三角洲城市群处在“一带一路”与长江经济带的重要交汇地带,在国家现代化建设大局和全方位开放格局中具有举足轻重的战略地位,推进长三角一体化发展既是全球世界级城市群发展的经验,也是实现长三角高质量发展的内在要求。

著名学者刘志彪认为,长三角区域一体化发展,首先要解决行政分割和市场碎片化竞争的问题,从市场一体化开始加速推进。



刘志彪

南京大学经济学教授、博士生导师，教育部人文社会科学重点研究基地“长三角经济发展研究中心”执行主任，国家高端培育智库长江产业经济研究院院长。

打破行政区经济障碍 为全国统一市场建设探路

实施长三角一体化发展国家战略具体从哪里入手，这可能是一个有很多路径和办法的选择问题。然而无论怎么选择和操作，都回避不了这么一个需要直面解决的重要问题，即行政分割和市场碎片化竞争的问题，也就是如何有效破解行政区经济的问题。

行政区经济泛指我国区域经济活动中的一种特殊的组织和运行方式，其基本特点是地方政府介入市场运行活动，在行政区边界内以行政体系为基本单元，以行政权力为基本手段，追求行政区域内的经济利益最大化。

建设统一市场、推进要素市场化配置改革，需从推进区域经济一体化发展开始，重点和关键就是要打破行政区经济中的一亩三分地和地方保护主义，按社会主义市场经济原则和规律组织经济活动，提升区域资源配置效率和对全球资源的吸纳能力。因此，长三角一体化发展国家战略需在打破行政区划分割、促进资源要素自由流动方面，为全国探索出一套行之有效的做法和制度创新的安排，至少应包括以下几个方面的问题：一是规划的统一管理，力争做到全区域规划一张图；二是交通体系的统一建设，力争做到全区域一张网；三是生态环保统一管理，力争做到全区域环保一条线；四是土地的统筹管理；五是统一市场建设，力争做到市场一体化，创新要素自由流动；六是财税分享机制的创新；七是公共服务政策的协调等。总括起来其实就是两个方面：一是由市场机制主导的一体化，二是由行政机制主导的一体化。为形成这两种机制协调搭配、共同促进区域一体化发展的良性格局，需由行政机制出面主动打破区域分割，拆除资源要素流动的各种行政壁垒，实施相互开放的政策，充分发挥市场配置资源的决定性作用，同时更好地发挥

政府的作用。

之所以采取这种思路，是因为我国区域发展水平差距很大，全国统一市场建设、要素市场化配置的改革不可能一蹴而就，必须分区域、分步骤渐进式推进。在推进珠三角、京津冀、长三角等区域市场一体化的基础上，再强调各个一体化经济区之间的相互开放，以此推进全国统一市场的建设，是一条值得研究与实施的改革次序选择路径。

从市场一体化开始加速推进 长三角区域一体化发展

长三角地区既是我国经济最发达的区域，也是省际竞争最激烈的前沿。地区间的残酷竞争既体现为过去的超高速增长，也表现为行政区经济中的产业结构高度趋同。实现长三角一体化高质量发展，应首先从鼓励和支持该区域的市场一体化做起，这主要有以下几个原因。

能够为长三角区域一体化奠定坚实的基础。区域一体化有市场协调机制，也有行政协调机制。目前，我国区域一体化发展过程中之所以还存在很多的非一体化现象，主要是两类协调机制没有很好的配合。如果以市场一体化为核心放手让市场实现充分的发展，市场就可以在营利性领域中替代行政协调机制的部分功能和作用，让行政协调机制回归公共事业领域。这样，营利性领域的一体化将由市场机制自我协调，而非营利性的公共领域的一体化事务将由政府机制协调，这将是一种比较理想的“双强”格局。

能够通过产业增长的扩散效应实现地区间的均衡发展。我国区域间公共基础设施、公共福利的发展之所以存在差异，直接原因就是地区间财力的不均衡，这背后其实是生产率的地区差异，人为拉平地区间的这些差距是

完全不可行的。而如果鼓励市场一体化,资源和要素自然流入生产率较高的发达地区,从而产生极化效应。当发达地区出现因要素过多集聚而产生“过密效应”之后,就会在市场机制的作用下向广大外围地区转移,由极化效应转化为扩散效应。这时辅之以政策优惠,将有效缩小地区间的发展差距,促进地区间生产率趋同、经济协调发展、福利水平差距缩小。这就是区域一体化发展的市场进程和内在机理,也是市场一体化促进区域发展一体化的具体表现。

能够逐步把处于分割状态的、规模狭小的行政区市场,聚合为统一、开放、净增、有序的区域强大市场。目前来看,长三角区域市场还未能达到统一大市场的标准,而是行政区市场,即使在一个省的内部,也存在着许多市场非一体化的现象。如果首先在一个省市内部打破市场分割,实施行政区之间的相互开放,就有可能在省域内部开放和一体化的基础上,实现长三角区域的市场一体化和经济一体化发展。这类省内全域一体化的紧迫性要比省际间的区域一体化更高。

能够以国内市场为依据吸纳更多的全球先进资源和要素,加速国内创新型经济发展。过去长三角地区对全球市场的利用是十分积极而且充分的,但是对区域、国内市场利用程度还不够。在当今逆全球化趋势下,长三角地区的经济增长需用好国内市场。随着区域市场一体化进程加快,我国国内市场规模日益壮大。在这种情况下,以市场一体化为核心实现市场的充分发展,既有利于促进中国企业取得规模经济效应和国际竞争力,又有利于中国企业走出去投资办企业,还有利于中国企业利用自己的巨大需求把研发、设计等知识密集环节向国外企业发包,在这个过程中广泛吸收东道国的知识资本、技术资本和人力资本,形成新的全球分工或产品内分工格局。

能够使长三角地区突破分割治理的传统模式,进入经济一体化协同治理的新阶段。分割治理的基本特征和属性主要表现在对生产要素市场化配置进行行政限制,如户籍限制、劳动力流动限制、要素流出限制等。基于市场一体化基础上的区域间协同治理,要求各地以区域统一开放市场建设为目标,以要素市场化配置为重点,推进政府机构和职能改革,实现更加广泛和深入的市场竞争,推动基础设施共建共享、公共服务统筹协调、生态环境联防联控、利益共享成本分担,创建有利于长三角一体化发展的治理结构和治理机制。

推进区域市场一体化的主要路径

综合分析影响市场一体化推进的因素,借鉴其他国家

市场一体化发展的有效经验,在行政区经济中推进长三角区域一体化发展应从以下几个方面着手。

从过去提倡和鼓励地方政府间的竞争发展,转向提倡和鼓励地方政府间的合作协调发展。一是改革对领导干部的绩效考核评价体系,把合作治理、实现一体化发展等,作为评价考核的标准之一,以此扭转其行为准则,形成外在压力机制。二是限制地方政府参与营利性市场活动、干预市场的权力边界。这个权力应该主要用于对公共利益的调节,而不能成为追求市场营利的活动主体。三是可以根据一些具体的一体化发展协议,如规划事务、基础设施、生态环保等,通过各地政府协商方式,让渡某些公共权力给相应的机构,把竞争转化为合作。

推进市场一体化应从区域内具体的项目做起,一项一项具体落实。长三角地区市场一体化需要协调的领域非常广泛,从规划落地到教育医疗等民生事务,涉及无数具体部门。可以本着先易后难的原则,从破除政府的公共项目合作障碍开始,如消除断头路、建立新能源汽车充电桩标准、区域轻轨建设、港口码头的委托管理或股权一体化等,逐步往户籍、教育等民生一体化这些难点方面努力。在此过程中,尤其应避免议而不决、拖而不办。等长三角区域内的民众逐步感受到市场一体化的红利后,自然会衷心拥护这一国家战略。如此一来,推进长三角一体化的力度会更大,也更容易成功。

在推进区域市场一体化中,应注意发挥企业尤其是企业集团的主体作用。一是鼓励区域内企业的收购兼并活动。微观层面的收购兼并活动,把区域间企业的市场协调方式,转化为企业内部的协调方式,是消除产能过剩、过度竞争、形成企业巨人的有效手段,会产生强烈的一体化效应,因而被包括欧盟在内的国家用于倡导区域市场一体化的有效工具。二是发挥大企业或企业集团在建设产业集群中的一体化作用。产业集群中企业按“核心—外围”关系紧密或松散分布,它们之间的天然联系必定会模糊行政区域的界限,是市场一体化的空间载体。产业集群也是实现“极化—扩散”的现代生产力配置方式的重要途径。例如,如果我们在长三角宁杭沿线建设科技创新产业集群,那么沿线一体化发展的高新技术产业将会覆盖苏浙皖三省。三是依据国内企业之间的产品内分工,构建链接各区域的一体化价值链。依据这些价值链,可以把长江经济带发展与“一带一路”建设结合起来,在企业走出去的过程中,共同投资“一带一路”国家,既可以转移中国丰富的有竞争力的产能,又可以推动实现长三角一体化发展。

11.11

第十一个“双十一” 开启下一个十年

文/徐宛芝

虽然还未到11月,但是双十一的序幕早已拉开。从2009年第一届淘宝双十一开始,这个购物节从无到有、从狂欢一整天到激战一个月、从一枝独秀到百花齐放,如今已经是第11个年头。虽然双十一战线越来越长、优惠越来越复杂,但不得不承认,双十一促进了电商平台的蓬勃发展,也为零售业提供了广阔的想象空间。行至2019年,第十一个“双十一”,将为我们开启怎样的下一个十年呢?

阿里： 促销审美疲劳 如何守住主场

阿里巴巴创造了双十一，享受着双十一带来的最大的红利，必然也将迎接最苛刻的审视。这么多年来，阿里推出了层出不穷的双十一玩法，也让顾客的购物体验急剧下降。优惠越来越多，实惠越来越少。虽然可以肯定每年的销售额毫无例外地再创新高，但这背后的吐槽质疑也是同样水涨船高。



双十一开成“吐槽大会”

2018年12月12日，网友“驴立领”发表了一条微博，“2019年双十一发展方向：把优惠券藏在大兴安岭丛林深处一棵四百年古树右后方300英尺的刘姓土拨鼠家的车库里，在2小时内找到土拨鼠一家并在车库前合影留念，即可获得5元优惠券”。没想到，这个段子在一年后获得上万转发，网友纷纷表示，这是“神预言”。

不仅如此，网友们也与时俱进地进行了补充评论。“土拨鼠直播带货：五四三二一，好的手慢了这张优惠券没有了”；“5元优惠券使用规则：消费满1000且将此链接分享给十个好友且每位好友均实际消费满五百且限日化用品且指定商家”；“购物津贴大升值，满300元就可以用50元，同时淘宝所有商品双十一前一个月提价0.5倍”……

别看这些吐槽略显荒诞，但真正的规则也差不多，甚至更让人眼花缭乱。从10月22日就开始的预售、每天都有直播发券、组队签到领喵币盖楼分红包……这些促销手段基本上有这几个作用，提前锁定一批销售额、占据用户更多时间和精力、增加社交互动。而由此引发的新一轮吐槽是，“我买的东西竟然要一个月以后才发货”“一顿操作猛如虎分到红包两毛五”“分享给好友才能领券？我没有好友，去年双十一之后就把我拉黑了！”

背后的“流量焦虑”

其实有关吐槽早在去年就已经大规模爆发过一次，当时还是阿里“二把手”的CEO张勇，微博下的评论都是关于去年双十一的吐槽。而随着今年马云的正式卸任，张勇正式接任董事长一职，这也是他上任后的第一个双十一。普通人都能感觉到的，张勇会不知道吗？但为什么不得不这么做呢？

说白了，这还是流量决定的。阿里作为电商平台，流量方面却一直处于短板，这也就是为什么依靠腾讯的拼多多能迅速崛起。为此，阿里近年来收购了不少“流量App”，并且加大扶持直播卖货，所以今年李佳琦和薇娅不得不声嘶力竭，成为励志标杆。一方面，要稳住存量，所以必须用各种各样复杂的活动，将用户牢牢黏住；另一方面，增量也是越来越难做，所以很多优惠券都必须分享才能获

得,让用户去拼命拉人宣传。

但这些做法都是双刃剑,必须要把握一个度。同时,这些所谓的流量,带来的数据到底是不是泡沫呢?每年双十一之后,就会有退货潮,不少店铺更是借此来刷单。那么,真正“脱水”之后的数据,依旧能让人满意吗?而且,当带货能力越来越集中在个别主播上时,这种现象也并非大家想看到的。李佳琦每天都在焦虑会不会下一秒流量就会跑走,更别说其他主播和平台了。令人厌倦的“数学题”、殚精竭虑地抢红包,被洗脑的“买它买它买它”……看似热闹,却并非长久之计。

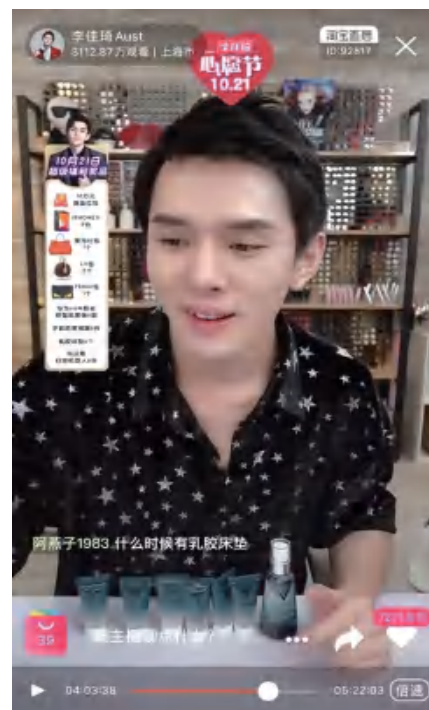
寻找新出路,更要勿忘初心

双十一本是阿里的主场,但如今已经成为几乎所有电商都会参与的购物节。显然,单纯地守住主场是不够的,只有把客场也变成主场,才能缓解一些流量焦虑。

这一布局在今年9月就初现端倪。9月6日,阿里巴巴与网易共同宣布达成战略合作,阿里巴巴集团以20亿美元全资收购网易旗下跨境电商平台考拉。网易考拉主营是海淘业务,核心品类是母婴产品,这些都是对阿里业务的补充。

阿里针对的目标其实很明确,不过这个目标不是京东、不是苏宁,而是拼多多。走“农村包围城市”路线的拼多多,刚刚在不久前市值超过京东,并且增量用户从三四线逐渐向新一线和二线城市转移。今年年初,拼多多就开始入局跨境电商。而在下半年最新一期苹果11上市后,拼多多立马推出拼购活动,大幅降价。这些举措,都让拼多多从以往一个销售廉价甚至山寨产品的平台形象,变得高端了起来。

所以难怪阿里焦虑,做到第一,后面的所有人都是对手。显然在下一个十年,最大的看点就是阿里能否继续保持电商第一的位置。层出不穷的电商新模式,也会让传统电商遭遇更大的挑战。但其实,拼多多在iphone11上单纯地补贴降价,反而才是双十一最初的样子,就是众多网友们怀念的“简简单单的降价、实实在在的优惠”。不知道开创了双十一的阿里,能否突破电商被流量裹挟的现有困境,让双十一这个节日,还能有下一个更好的十年。



京东： “下沉”是为了 更好地上升

双十一是阿里的主场，京东的主场是618，但这不代表京东就会轻易放过双十一。事实上，京东每年参与双十一都很积极的，今年也不例外。10月15日，京东就启动了双十一发布会，各方面的造势活动都抢先其他电商平台拉开。作为紧跟阿里之后的老牌电商，京东虽然被年轻的拼多多所赶超，但拥有京东物流这一“杀手锏”，京东在电商领域的优势还是非常扎实的。而受到拼多多的刺激，京东也在今年双十一着重瞄准“下沉市场”发力，以期稳住电商老二的地位。



“双轮驱动”助力下沉

京东的下沉采用“双轮驱动”战略，主站的下沉采用“大秒杀”的方式，而站外的下沉则是推出了社交产品“京喜”。

“大秒杀”是京东主站进军下沉新兴市场的尖刀业务，分为“每日特价”“京东秒杀”以及“品牌闪购”三类。据悉，京东双十一期间，“大秒杀”业务将通过产业带直供“工厂货”、C2M产品、大牌超值商品。在此期间，京东每天主推上万款超级爆品，国内外知名品牌用户需求旺盛的超级爆品、超级明星产品、来自优质产业带的“工厂货”日用品等。说白了，就是打开京东每时每刻都有优惠，用来刺激消费。

而相比“大秒杀”，“京喜”的出现更能彰显京东的想法。“京喜”9月份就已经上线了，这是基于微信、QQ等移动端渠道的社交电商平台。用户参与任务或分享好友助力后，可与朋友共同获得更多返现。据介绍，京东双十一期间，“京喜”将联合商家为消费者提供超级优惠，亿件一元的爆款商品，拼购单还能得返现。显而易见，这基本就是一个京东版的拼多多。

套路都是相似的，那么京东如何能够脱颖而出呢，最简单粗暴的办法就是砸钱。拼多多在618的时候用过了“百亿补贴”这一招，双十一京东也将为用户带来“超级百亿补贴，千亿优惠”。不过京东表示，这种补贴不会违背品牌商品的定价策略，这句话也是意有所指，即不会像拼多多一样将iphone11的价格降至苹果都看不下去的地步。

市场下沉，物流更要下沉

今年双十一的第一个引发关注的新闻，其实并不是某个电商平台的举措，而是中通快递宣布涨价。物流业随着电商的发展，也度过了最初的野蛮生长阶段，在人力成本不断增长的情况下，双十一快递费涨价也是迟早的事。但由于双十一大多数商家都习惯性包邮，如果快递费涨价，直接影响的是商家和平台，至于要不要把成本转嫁给消费者，那是第二步。

由此可见，拥有自己的物流是多么重要，而这正是京东引以为傲的地方。因此，京东10月18日高调宣布，将在未来5个月补贴3亿给一线员工，以进一步激励员工保障福利。其中，1.38亿业务高峰期补贴将对一线仓储和分拣员工给予持续5个月的补

贴激励,同时每月新增3000万用于快递员多劳多得的绩效激励。这种颇具有炫耀性质的补贴,想必京东给得也很高兴。

京东物流的下沉一直都在进行中。除了过去在一二线城市建立的核心大仓之外,京东在三线城市也已建立了几十个仓库。今年8月30日,京东物流正式对外宣布,发起“千县万镇24小时达”时效提速计划,该计划重点针对低线城市城区、县城以及周边乡镇,这将成为京东与其他电商平台争夺下沉市场的利器。

除了速度上有提升外,京东物流也在服务上推出不少新举措。比如针对物流配送中经常遇见的家中无人、上班中、出差等快递收取困难场景,京东物流推出了“快递到车”服务,直接将快件配送到客户的汽车后备箱,目前,“快递到车”已经在全国246个城市上线。

已经沉下去了,何时升上来

京东确实花了大力气在“下沉”,但是最后究竟效果如何呢?毕竟目前下沉市场,各大电商都虎视眈眈。抢跑双十一的京东之所以如此急切,也是因为在此前的竞争中处于落后。

让阿里都焦虑的拼多多,对京东来说更是摆在面前的直接对手。京东对“京喜”寄予厚望,不惜将微信一级入口的京东购物换成“京喜”。不过,这也都是拼多多已经做过的事,“京喜”要能真正与拼多多抗衡,还是要在产品质量上保持京东的品质。毕竟,拼多多至今还在为最初给人们留下假货居多的不佳口碑付出代价,这也是“京喜”必须吸取的教训。

下沉市场的竞争激烈,物流也同样如此。刘强东曾表示,京东物流一直处于亏损状态,2018年全年亏损超过23个亿。总结原因是,外部单量太少,内部成本太高。而相比之下,在菜鸟入股“四通”快递公司后,平台模式优势凸显,共享仓配资源有利于下沉市场的大面积覆盖。就算会面临快递费季节性涨价的风险,但相信也是阿里能够并且乐意承担的。而京东物流想要继续下沉,就将付出更多的成本。至于哪一种模式更划算,目前来说尚无定论。只要京东能够负担得起,那么这样的投入就是值得的。

然而,在瞬息万变的电商市场,留给京东的时间也并不多。在阿里和拼多多的夹击下,今年双十一对于京东尤为重要。可“下沉”并非一蹴而就,京东究竟何时能迎来上升,这个双十一也并非最终的答案。



苏宁： 1小时场景 生活圈有多美

作为传统零售企业，苏宁做电商是一种转型。但即便是转型，苏宁也从未放弃过线下实体的布局。最初，双十一在线上开打时，苏宁的存在感比较低。但双十一打到第十一年，已经证明网购再强大，也需要有实体基础。借着收购家乐福的契机，今年苏宁高调推出“1小时场景生活圈”，宣布将用“场景零售定义新苏宁”。



何谓“1小时场景生活圈”

所谓的1小时场景生活圈，是指以某一点为中心、在1个小时的车程内可以到达这一中心点的所辐射的场景范围内的地方。苏宁表示，将以今年双十一为起点，通过1小时场景生活圈来推动实践省时、省力、省钱、省心的零售体验革命。

为此，苏宁发布了“随时”产品，这是1小时场景生活圈的落地产品，依托苏宁多业态部署，多层次渠道网络布局可以为消费者提供“随时到你”的触点。依托300个城市社区覆盖，超10000家门店仓+前置仓布局，苏宁将即时配送从生鲜向母婴、生活家电、手机数码等多品类拓展，并承诺1公里30分钟送货到家。

能够做到这一点的底气是，近年来通过自营和收购的方式，苏宁已完成全场景零售布局。苏宁自营的有苏宁广场、苏宁易购电器店、还有苏鲜生、苏宁小店等；而在今年5月，苏宁收购了原来的万达百货，一下子拥有了37家苏宁易购广场；今年9月，苏宁正式收购家乐福中国，又一下子拥有了3000万原家乐福会员。

也正因为此，家乐福将首次参战双十一，未来1年上线1000家社区履约中心，未来5年新开设300家门店，和苏宁小店形成供应链和消费场景的互补。苏宁将依托家乐福210家门店前置仓和城市核心商圈的布局，满足3公里范围内用户的到家服务需求，从而将苏宁“1小时场景生活圈”进行得更加彻底。

“无限场景，一个会员”

与双十一购物节不同的是，苏宁的这个“1小时场景生活圈”将成为常态化的营销模式。为此，苏宁还推出了场景会员升级计划。

苏宁零售用户与平台经营集团副总裁范春燕介绍，苏宁场景会员的特色在于“无限场景，一个会员”——对于会员制这一当下热点战略，苏宁场景会员体系，超越简单的价格优惠或专业服务，更加灵活和全场景化，更能代表消费者体验至上的系统性诉求，代表了会员制的进化方向。

这让人想起前不久在上海开业的全球第二大零售超市巨头Costco，开业首日就被挤爆，注册会员超20万，创Costco成立35年来的记录。虽然这种付费会员制，在中国能走多远备受质

疑,且中国并没有出现成功的本土会员制超市案例,但对会员制的探索是零售业必须面临的课题。

显然,苏宁已经有意识地去发挥会员制在本地零售业中的作用。苏宁拥有丰富的零售场景,百货、商超、家居、母婴、教育、休闲娱乐……只需要一个苏宁会员,就能将所有场景串联起来。这样也会使得优惠活动多而不乱,比如针对双十一苏宁推出的“全场景玩法瓜分红包”,无论是线上的苏宁易购、PP体育、苏宁金融,还是线下的苏宁小店、家乐福、苏宁广场,用户每一次点击、打卡,每一笔购买都可获得升级红包和奖品码。

苏宁将与阿里暗战?

今年双十一,苏宁还有一个“小小”的动作,却能解读出不小的信号:今年苏宁将与湖南卫视联手,举办首届“2019湖南卫视苏宁易购11.11嗨爆夜”。而此前,只有阿里从2015年起,举办“天猫双11狂欢夜”。苏宁这次也要举办双十一晚会,就有业内人士指出,这是不是代表苏宁将与阿里分庭抗礼了呢?

巧合的是,苏宁正是在首届天猫双十一晚会之前,与阿里达成合作的。双方打通了线上线下渠道,苏宁全国1600多家线下门店、5000个售后服务网点以及四五线城市的服务站与阿里巴巴线上体系实现无缝对接。

不过,这种商业联姻,总会随着双方利益诉求变化而变化。去年底,经过3次出售,苏宁将所持有的阿里巴巴的股票全部出清,净赚140.56亿元。或许这已经意味着双方的合作将不复以往亲密。因为在这三年多的合作中,双方也在补齐各自的短板。阿里找到了更多线下合作伙伴,而苏宁也整合了自己的线上资源。

当然,在目前的形势下,苏宁和阿里都不会轻易将朋友变成对手。毕竟入局者已经越来越多,多一个朋友总是好的。10月11日,苏宁易购天猫联合在北京召开5G生态合作战略发布会,苏宁易购联手天猫、三大运营商和各大手机品牌厂商,共同启动5G战略合作,成立5G生态联盟。可见,苏宁和阿里还有很多可以合作的领域,只是未来明里暗里的竞争也不可避免。



警惕“纸螃蟹”的 隐性危害

近几年,螃蟹券逐渐成为亲朋好友之间的秋季热门赠礼,但其中的猫腻和套路不少。媒体调查发现,很多蟹券存在货不对板、店家跑路、标价虚高等问题,如150元蟹券,大闸蟹采购成本仅50元,有的人历时两年都未能成功提货;有的经销商一边高价卖券一边打折收券,即使一只螃蟹都没卖出,也能收益颇丰。对“纸螃蟹”这种异化了的礼券经济,其隐性危害不容小觑,有必要保持警惕。

一方面,“养蟹不如卖蟹,卖蟹不如倒蟹”会破坏正常的市场秩序,让商家不再重视产品质量、以次充好,最终使消费者利益受损。另一方面,“纸螃蟹”大量空转,无法反映真实供需情况,可能误导蟹农。部分经销商有个如意算盘:他们“印制”蟹券数量比实际销量多,若提货量大就借故拖延到第二年,若蟹券拖过期则等于白赚。然而,蟹农可能会被电商平台供销两旺的数据误导,盲目扩大生产,导致螃蟹滞销。

此外,带有金融衍生品属性的“纸螃蟹”,也暗藏与金融产品类似的风险。在蟹券交易中,螃蟹成了一种预售商品,已支付全款的消费者很难知道经销商未来能否履行消费合同。一旦经销商出现资金链问题、破产甚至卷款跑路,最终埋单的人,要么是蟹农,要么是消费者。因此,蟹券作为礼品看似“体面”,但在让各方表面共赢背后,有可能为销售欺诈埋下隐患,也很可能让蟹农或消费者最终蒙受经济损失。

事实上,从流行一时的月饼券,到现在出现的蟹券,再到各种层出不穷的礼品券,可以说,作为实物等价物的“券”促进了商品流通,这本身代表着市场经济向着更高层次发展,也说明了人们的消费方式、消费体验在不断升级。但在



这个从“实体”向“虚拟”转变的过程中,同样也需要处理好实物和券之间的对应关系。就像风筝飞得再高再远,也需要有实际的绳索拉住。蟹券等礼品券确实更利于商品的流通,但只有始终与实际商品保持有机联系,才能防止礼品券难以兑付甚至滋生诈骗等问题。

具体来说,一方面,监管部门应挤掉蟹券“超发”的水分,对电商销售平台加强监管,要求缴纳足额保证金,防止不法分子利用电商、微商等渠道圈钱;另一方面,相关行业协会也要积极作为,防范各种产业乱象。而对消费者来说,也应提高经济、金融方面的知识素养,对包括蟹券在内的各种礼品券增强鉴别能力。系牢监管之绳,形成社会合力,才能防止蟹券的隐性危害。(来源:人民日报)

欠214万只需还3.2万 全国首例“个人破产”案调查

文/顾敏

欠214万元只需还3.2万元,温州近期审结全国首例“个人破产”案,个人破产制度也因此引发各界关注。最高人民法院去年提出研究推动建立个人破产制度,畅通“执行不能”案件依法退出路径。那么,为何要推行个人破产制?推行有哪些障碍?如何防止有人借破产恶意逃债?记者就此进行多方采访。



无个人破产制度， 但“个人破产”事实大量存在

温州“个人破产”案债务人蔡某并不是“老赖”，而是温州某破产企业的股东，对企业214万余元债务承担连带清偿责任。但经调查，蔡某仅持有公司1%股权，而且其家庭并不宽裕，每月总收入不到1万元，蔡某还患有高血压和肾脏疾病，孩子上大学，长期入不敷出，没有能力清偿巨额债务。法院启动个人债务集中清理程序，征得债权人同意后，蔡某承诺按1.5%的清偿比例即3.2万元在18个月内完成清偿，且该方案履行完毕之日起6年内，若家庭年收入超过12万元，超过部分的50%将用于清偿全体债权人未受清偿的债务。该案得以顺利办结。

司法实践中，像蔡某这样“个人破产”的事实大量存在。根据最高人民法院工作报告，全国“执行不能”案件占执行案件总量的40%左右。尤其是一些交通事故、人身损害赔偿、刑事附带民事诉讼等案件，被执行人财力有限，甚至“家徒四壁”，确无清偿能力。

镇江市丹徒区居民老王就是这样的负债者。此前因开车撞伤骑摩托车的陈某炳，致其一级伤残，老王被判承担60多万元高额赔偿。进入执行阶段后，法院却发现，肇事车辆没上保险且已报废，而生活在农村的老王身患白血病，基本无收入来源，根本没有偿还能力。

省高院执行局综合处处长朱嵘说，穷尽各种手段仍无法找到可供执行的财产时，法院会暂时终结本次执行程序，然后每隔3个月或半年，电脑查询系统再对这些被执行人的财产情况进行网络查询，一旦查到有财产即刻恢复执行，但恢复执行能够终结案件的只是极少一部分。

由于“执行不能”案件没有一个解决出口，经过多年累积，仅江苏法院处于终结本次执行状态的案件数量已达144余万件。今年以来，通过动态管理，法院重新发现被执行人财产恢复执行案件仅有近7万件。超过百万件“执行不能”案件，成为法院沉重的历史包袱。

人不死债不亡？ 这种观念该改变了

在南京大学法学院教授严仁群看来，建立个人破产制，是解决“执行不能”案件的有效手段。个人破产是指作为债务人的个人在其全部资产不能清偿到期债务时，由法院依法宣告其破产并对其财产进行清算和分配，对其债务进行豁免以及确定当事人在破产过程中权利义务关系的法律制度。

“最高院公开提出推动建立个人破产制，也是近几年在攻坚执行难的过程中，法院越来越强烈地感觉到，大量‘执行不能’案件涌向法院的根源，在于个人破产制度的缺位。”严仁群说。

记者注意到，部分法学界专家、全国人大代表近年多次呼吁建立个人破产制度。此次首例“个人破产”案公布后，更有不少专家进一步呼吁对个人破产制度进行立法，但质疑声也随之而来。

个人破产首先面对质疑的就是，破了产欠的债就不用还了？“人不死债不亡，这种终身债务制的传统观念在现代社会应该改变了。”南京大学法学院教授邱鹭风介绍，在市场经济条件下，无论是债务人还是债权人，都应承担相应的经济和社会风险，过去我们过于保护债权人利益，而实际上，处理两者关系更应从社会综合利益来权衡考量。“在确实‘无产可执’的情况下，与其让案件陷入僵局，不如通过个人破产给债务人重新来过的机会”。

截至10月10日，我省处于被限制消费状态的被执行人共77余万人，其中绝大多数都是无力完全清偿债务。朱嵘说，个人破产制度实施的对象，是那些“诚实而不幸”的人。比如一个创业者因为不可抗拒的金融风险欠下巨债，如果让其一辈子背负无法偿还的沉重债务，可能就会“破罐子破摔”，而一个设计良好的自然人破产制度的引入，则给了他们一次重生机会，鼓励他们在失败后“东山再起”。

有人会借机恶意逃债？ 没必要太过担心

个人破产制之所以尚未建立，最大的担心还在于，有些人会利用这一制度来恶意逃避债务。

学界较为一致的观点是，个人破产制度的建立，需具备较为完善的社会治理基础，其前提是个人信用体系比较完善，配套管理措施十分严密，以确保债务人借此恶意逃避债务的可能性极小。而且，个人破产的后果又很严重，使得一般人不到万不得已不敢轻言破产。

在欧美一些国家，个人破产后会在相当长的一段时间内处在考察期，考察期内生活受到诸多限制，比如不能办理信用卡，不能进行高消费等，期满后破产人才可能彻底免除债务。

“个人破产必须以债务人的诚信为前提，如果债务人存在欺诈、隐匿财产、虚假陈述等情况，则不应该免除其债务。但被执行人有没有偿还能力，过去法院是没有底的，而现在，借助网络查控系统和现场搜查等措施，我们可以对债务人的资产情况进行全面摸底。”朱嵘说。

目前，我省法院“点对点”查控系统覆盖银行、不动产登记、工商、证券交易、保险理财等17个领域。随着信息技术手段的进步，查控的广度和深度还在不断扩大。

同时，让失信者“一处失信，处处受限”的联合信用惩戒机制正逐步建立。我省55个部门联手推出68项信用惩戒措施，失信者不仅不能进行高消费，无法参与招投标、银行贷款等商业经营活动，也不能报考公务员、担任企业高管等。

“如果能够通过制度设计，把可能存在的负面因素消除或者降到最低程度，就没有必要太过担心。”严仁群认为，随着个人征信系统的不断完善，金融等系统的互通互联，躲债、逃债将越来越难。一旦事后发现有恶意逃债情况，还可通过赋予法院制裁权以及建立事后追偿机制来进行补救，“对于恶意逃债的惩处，应该是重罚重惩，才能具有威慑力”。

新闻
多
点

贾跃亭申请个人破产 为FF融资铺路



国内首例个人破产试点刚刚破冰的第二天,身在美国的乐视系创始人贾跃亭,就传出有意在美国申请个人破产重组的消息。

这是巧合,还是试探?

在知情人士口中,其收到一份来自贾跃亭在美国法庭主动申请个人破产重组的文件。一旦贾跃亭申请通过,其所有资产及收益归债权人所有,不再持有任何电动汽车制造商Faraday Future(FF)股权。

10月14日,传闻变成现实,贾跃亭债务处理小组方面发布《有关贾跃亭先生个人破产重组及成立债权人信托的声明》。

声明称,贾跃亭已于美国当地时间10月13日根据美国相关法律第11章主动申请个人破产重组,这将成为解决贾跃亭个人余下债务并保障债权人利益的最佳方案。

贾跃亭债务处理小组表示,作为个人破产重组方案的一部分,由债权人组成的委员会和信托受托人控制和管理的债权人信托也将同时设立,美国法院认定的贾跃亭全部资产和相关收益也将会通过这种方式转让给债权人。该方案完成后,贾跃亭将不再持有任何Faraday Future(FF)的股权。

声明表示,在英属维尔京法院的禁令解除后,贾跃亭将把美国法院认可的全部个人资产,即个人持有的全部FF股权及相关收益权正式转入债权人信托;该信托由债权人委员会和信托受托人控制和管理。此方案给予了债权人三重保

障。第一,债权人依然保留对贾跃亭及其他直接债务人原有被冻结的所有中国资产的处置权;第二,除贾跃亭之外的原有债务人及担保人,继续履行他们的还债义务;第三,与之前只是拥有向担保人贾跃亭要求偿债的权利相比,根据本方案,全体债权人在法律上有权利通过债权人信托参与贾跃亭资产的处置并获得相关的收益。

据法律专家分析,《美国法典》第11编(破产法典)规定了六种破产类型:个人或企业的破产清算;地方政府破产;个人或企业的债务重组;有固定收入的家庭农场主的债务重组;有固定收入的个人债务重组;在美国执行的外国破产案件。

贾跃亭选择的个人或企业的债务重组,这一类型一般针对的是企业,很少有个人使用。它的根本目的是为了拯救企业,使企业摆脱无力偿债的困境,重新恢复生机和活力。贾跃亭“出此下策”,应该是为FF融资创造条件。因为根据美国破产法的规定,在破产法庭批准后,企业可以得到新的贷款并给予贷款者最高的优先权,这种贷款给予了企业新的资金来源,重组的企业被允许拒绝履行那些无利可图的契约和年金计划。



韦博英语“跑路” 场景分期贷乱象再现

文/陈澄 赵伟莉



成立20余年的英语培训品牌韦博英语突陷“跑路”风波,不仅许多员工工资遭拖欠,而且接受培训的学员也“躺枪”,其中,有很多学员是以消费贷款分期方式缴纳学费的,目前不得不面临“没学上仍要还贷款”的尴尬境地,而招联消费金融、京东数科等多家金融机构作为资金方也受牵连。业内人士指出,消费金融是本“好经”,但如机制不全、监督不严,“好经”也会被“念歪”。



京沪韦博陷“泥潭”，南京门店仍营业

记者了解到，韦博英语创立于1998年，与美联、英孚、华尔街英语并称“英语培训四巨头”。根据韦博英语实控人高卫宇署名的公开信显示，从2018年开始，由于内外部各种原因，公司运营遇到困难。2019年8月开始，公司不得不拖欠员工工资，后又因“原定的融资计划不断被推迟带来资金链断裂”。

在此背景下，十一假期前，韦博英语就被传其在北京、上海等地的运营中心停课，十一以后，又有韦博英语员工爆料称，“员工工资已很久没发，公司已经没钱了。”这样一来，不少学员向当地培训机构申请退款，随之便发生了韦博英语的“跑路”风波。

不过，虽然韦博英语在北京、上海等地深陷“泥潭”，记者在南京走访时却发现，韦博英语在南京仍处于营业状态。

10月14日，记者在韦博英语南京江宁胜太路同曦店看到，整个门店的运营正常。不过，当记者以希望参加培训为由进行咨询时，一位工作人员告诉记者，“业务人员都去总部开会了。”在记者提及其他城市的“跑路”事件后，该工作人员表示并不清楚，而对于拖欠工资情况，该员工表示确有此事。

在同曦店，记者还看到了公司的《民办学校办学许可证》，该证件显示，韦博英语在南京的全称应为“南京韦博国际语言专修学校”，总部地址为秦淮区中山东路18号新百国贸三层。

记者随后前往该处的韦博英语门店后得知，韦博英语南京区域确为南京韦博国际语言专修学校独立运营，因此和韦博英语上海总部仅存在品牌加盟关系。新百门店的一位工作人员向记者表示，目前南京4家门店均运营正常，不存在关店的情况。

在新百门店，记者遇到前来上课的王女士，她告诉记者，她也在网上看到了韦博英语“跑路”的消息，心里不安，所以几天前来看过，“还好，学校还在”。王女士还透露，自己在该店购买了两年的课时，目前正按照课程表上课。

课停了，消费贷款要继续还

虽然韦博英语在南京仍正常营业，但并不意味着不存在风险。公开数据显示，韦博英语对金融机构提供的教育分期产品高度依赖，订单占比高达七成。

在南京，记者也了解到，很多学员在韦博英语工作人员的推荐下，在某些金融平台办理了贷款支付学费，后期每月向平台还贷。“我当时在韦博英语的报名费是近3万元，其中2万是在金融平台贷款的，一共分了24期。”替孩子在韦博英语报名的刘女士告诉记者，之所以选择办理，一方面是听从工作人员的建议，另一方面也觉得压力会小一些。

目前，刘女士正在为后续的风险担忧。“全部还完要等到明年，到时候不知道南京这边会是什么情况。”刘女士向记者表示，最近她在各种微信群里了解到，“就算课停了，贷款也必须还，否则就上征信”。

记者就此咨询康达律师事务所一位律师后得知，一般而言，学员与培训机构之间建立的教育培训合同法律关系，与学员和贷方之间建立的借款合同法律关系是相互独立的，前者的解除并不导致后者的终止。这也意味着，即便学校停课导致教育培训合同终止，学员仍需要按照约定归还个人贷款。

南京一家券商的风控负责人也确认了这一说法。他告诉记者，如果放贷金融机构一次性付款给出现问题的培训机构，就会导致学员和资金方都成受害者，“减少损失的可能，是金融机构同样分期向培训机构付费，这样后者一旦出事，可以及时止损”。

“当然，消费贷并不应该因此背锅，实际上，还是不法商家在违规操作，消费者应该注意甄别。”上述律师告诉记者，早在2018年9月，江苏多部门联合印发了《江苏省培训收费行为规范》，当年11月1日起实行。其中第十条规定，面向中小学生的校外培训机构应当严格执行国家关于财务与资产管理的规定，收费时段与教学安排应协调一致，不得一次性收取时间跨度超过3个月的费用。



监督缺位,场景分期贷乱象频发

韦博英语卷款跑路事件,只是将教育分期贷款行业乱象“公布于众”。然而,这也仅仅是场景分期贷款乱象的冰山一角。

近年来,随着场景消费概念火爆,各类分期贷款随之出现,培训分期、教育分期、租房分期、医美分期……一些金融机构、行业平台纷纷做起了场景分期贷款这门生意。与此同时,与之相关的消费纠纷投诉频频发生。

实际上,抛开表面上的乱象会发现,时下火热的分期贷款,基本遵循着“场景+互联网+金融”的模式。对于刚工作或者工作时间不长的年轻人来说,动辄上万元乃至数万元的消费,碰上在手机上填个单子就能拿到的分期贷款,压力瞬间减轻。对于资金方来说,借助场景端,可以快速批量获得客户,且金额相对较小,风险可控。对于承担中介功能的场景方来说,具备为客户解决资金难题的能力,也是实力的彰显。

但是,一旦碰上场景方跑路,那资金端和借款人之间

的纠纷也就暴露出来。2018年,国内长租公寓乱象频发,公寓方跑路,租客、房东利益齐受损,纠纷不断。提供租房贷的金融机构凭借一纸合同,主张本息收回的合法权利,却引来舆论炮轰。

苏宁金融研究院院长助理薛洪言在分析租房分期问题时认为,租金贷的问题在于重心不稳,即公寓运营方、金融机构、租客、房东等四方生态,本应四脚用力,但实际上主要靠公寓运营方一脚支撑,同时各方没有实质监督,导致生态不稳,乱象频发。

另外,在场景分期消费中,金融方虽然有着AI、大数据等所谓的支撑,但实际上扮演着“甩手掌柜”的角色,获客、风控主要依靠场景。以租房分期为例,薛洪言认为,站在风控的角度,金融机构需实时监控公寓方的资金流和经营状况,对风险早发现、早应对;但要想让公寓方配合,就需要金融机构提供更多支持和帮助,比如提供对公信贷支持,公私联动,B端C端一起做,才有能力和空间做一个监督者。不仅如此,薛洪言还认为,各个行业的主管部门,包括金融监管部门以及行业管理部门,也需要及时发挥监管职能。



被“共享”改变的生活

文/于锋 葛佳铭

拿出手机,在陌生的城市预订一个短时办公的共享工位;下班后,到“共享健身舱”燃烧点卡路里;国庆长假,在“共享自习室”抢一个位置为考研而苦学……不知不觉中,越来越多的“共享空间”出现在人们的生活中。它颠覆了传统,改变了我们的生活方式。



共享自习室受到越来越多年轻人的青睐。陈俨 摄

共享办公室： 一个座位就是一个创业团队

共享会议室里，三四个年轻人正在热烈讨论如何策划一次亲子活动；旁边小房间内，做自媒体的小姐姐为写一篇爆款文而绞尽脑汁；干活累了，四五个同事一人一杯咖啡，坐在过道旁的沙发上小憩……这是位于南京新街口一座共享办公室内的日常场景。

“在来到共享办公室之前，我更习惯去‘星巴克’，但咖啡馆的环境嘈杂，办公效率很低。”在南京市中心经营一家小型日料店的熊小姐一度为寻找办公地点而发愁。一年多以前，她在一家共享办公室租下一个工位，“如果需要处理事务，和客户谈事情，收发电子邮件，我就会过去，那里距离我的饭店也很近。”在熊小姐看来，共享办公室解决了像她这样的小型餐饮业主缺乏固定办公室的烦恼。

共享办公，又称为联合办公，是为了降低办公室租赁成本而共享办公空间的办公模式。从被称为“共享元年”的2015年以来，“共享办公”的热潮已席卷全国，在江苏省内的南京、苏州、无锡、常州等城市，越来越多的初创企业和年轻创业者们青睐共享办公的方式。

走进位于南京市中心的“咚咚锵办公空间”，记者看到，整

整一层的办公区域被划分为共享办公室和公共空间两大部分。“21个共享办公室，分别能容纳两个人到10个人不等。有的一间办公室内就是一家公司，有的办公室里坐6个人，其实互不从属，一个座位就是一个创业团队，他们可能是做IT的、做自媒体的、做技术科技的，各自在不同领域内奋斗。”空间负责人唐敏说，如果你不喜欢封闭的办公环境，也可以去敞开式空间，人来人往的过道旁也设置了共享的工位。

每一位办公者都可以免费使用公共区域内的设施。在“咚咚锵”，公共区域包含了会议室、接待室、茶水吧、打印机、冰箱、咖啡机、书吧、休息区，甚至还有一间淋浴房，“我们考虑天气热的时候，如果突然要见客户，共享办公者可能需要洗个澡，整理一下仪容。”唐敏介绍，大到办公用的家具桌椅，小到茶水咖啡，甚至长尾夹、订书钉，共享办公室尽可能多地为入驻者提供便利。无偿的无线网络、保洁保安、收发快递、租车订票等服务则为创业者免去了很多行政上的繁琐事务，节约了人力物力。

除了给创业者当“管家”，共享办公室还提供公司注册、创业辅导、项目申报、投资融资等增值服务，经常性地举办各种和创业相关的培训讲座，举办创业者项目路演，将投资人与创业者相连接。“共享办公室也是一个具有良好黏性的社交平台。”唐敏介绍，针对入驻的年轻人，他们

举办过多场相亲社交活动,每周还会有受年轻人欢迎的即兴喜剧表演。

来得容易,走得也方便,和传统写字楼相比,共享办公室入驻与撤离的自由是其一大优势。在南京河西某连锁品牌共享办公室,其负责人介绍,他们的租期最短可以一星期一签,“客户带着电脑来,坐下就能办公,期满时拎包即走”。

将闲置的办公空间最大限度地利用起来,共享办公为创业者大大降低办公成本。另一方面,共享办公室内集聚了不同种类的公司,一起工作过程中总会有“化学反应”,产生新的业务合作。运营家教公众号的张雨薇,在共享办公室中结识了一家英语口语培训公司,很快就完成了多次新媒体与线下活动的合作。她说,共享办公的意义就在于此,它不仅颠覆传统办公模式,更会为创业者和中小企业提供一个促进协作、合作共赢的平台,构建灵活高效的创业创新氛围。

目前,优客工场、SOHO3Q、氩空间等国内知名的联合办公品牌都已入驻江苏。面对共享办公行业发展的趋势,更多新的办公产品正在出现。假如你在苏州,打开微信小程序“氩空间自由座”,就可以预约苏州协鑫广场的共享办公散座和五人间的会议室,时间最短的甚至可以仅使用半小时。

在业内人士看来,“自由座”这种时租类办公产品更加适合临时有办公或会客需求的创业者和自由工作群体,也有效解决了跨地域办公的难题。在不同的时段,不同的人使用同一个工位或者会议室,更能诠释共享办公的理念,体现共享经济的效率。

共享自习室: 小隔间里的学习天地

“集齐18个赞,免费学习4小时;集齐28个赞,免费学习一天。”国庆假期,拥有独立书桌、学习氛围浓郁的共享自习室成为不少年轻人聚集的地方,甚至还有人因为在朋友圈分享没有集满“赞”,不能获得免费学习时长而郁闷。

南京新街口的一家付费自习室,平日就是上班族们业余时间备考、“充电”的优选场所,黄金周7天更是上座率超九成,从中午一直到晚上10点左右是高峰时间,费用从每小时五六元到二十元不等。“我们面对的人群多为35岁以下的年轻人,大多是准备考研的学生和考各种证的上班族。”负责人李非说,共享自习室的初衷,就是为“备考族”

提供一个沉浸式独立学习环境。

根据第一财经周刊发布的《2018年中国Z世代理想生活报告》显示,74%的受访“95后”会利用闲暇时间“学习和课外自我充电”。持续学习的年轻人是共享自习室的固定消费人群。考公考研考CPA,共享自习室内,形形色色的人,密密麻麻的笔记本上,雅思托福或是高数,罗列着每个学习者关注的知识点。

记者探访的这家共享自习室位于写字楼中,周一到周日无休,开放时间从上午8点半到晚上10点。在一楼办理电脑选座后,刷卡进入闸机,乘直达电梯到七楼,然后对号入座进入对应区域的自习室。

“学习区”座位有单人一般座、大座位之分,用卡板隔成“小隔间”,配有插座、台灯、临时储物柜和Wi-Fi等设施。预订时间结束,座位灯会自动熄灭。“公共休息区”设置有图书柜、沙发、咖啡机和微波炉,两台客用电脑可以用来查找资料,连着打印机直接使用。茶水间的咖啡、茶免费提供给学习者。

在南京,面向大学生开设的共享自习室主要集中在江宁和仙林大学城附近。自习室内部分布和功能设施大同小异,进入学习区即被要求电子设备静音,且不允许讨论说话,如果有背书、交流、休闲和就餐需求,须到自习室的讨论区或休闲区进行。

马远是一名大四学生,因有考研计划,每天都要到学校图书馆、自习室备考。“国庆放假,在宿舍复习,总是控制不住地想玩手机,学习效率很低,因此想找个安静点的地方看书。”马远选择的共享自习室在学校附近,学习氛围良好,很适合备考。他选择了长期租赁独立包间,每天定时来学习。

“不用早起排队抢学校图书馆和自习室座位,可以省下很多时间成本。更重要的是,到共享自习室学习的,有很多是‘志同道合’的学习者,不管是学习氛围还是信息交流,都具备其他场所没有的优势。”南师大大三学生张璐在共享自习室找到了同专业的小伙伴,平时大家会约在休息区交流答疑。

除了学生,职场人士对共享自习室也有很强的需求。南京河西一家共享自习室的负责人介绍:“工作日的傍晚至晚上10点,以及休息日的上午10点后都是职场人士使用较多的时段,很多人一下班就直奔自习室听网课,或‘充电’,或备考。”

正在备战行业考试的上班族李雪飞是共享自习室的常客。她和两个朋友合租住房,平日里生活环境比较嘈杂,看书容易分心,下班后没有合适的空间学习,因此花钱



南京市中心的一家共享办公室。

办卡进入共享付费自习室学习。“这里的氛围让我好似回到大学时光,能更好地进入学习状态,学习效率高了很多。”

“共享自习”“买座学习”已日益成为年轻人乐意接受的生活方式。在拥挤的都市,当年轻人面对生活空间中太多的诱惑,越来越多的人认同,花这笔钱“投资”在自己的学习上,以获得更高的效率和更快的提升,是值得的!

“共享”加速, 向主要生活领域渗透

利用互联网,共享经济将闲置资源调配并极大化利用。2015年以来,中国共享经济迅猛发展,已渗透进许多细分领域,共享厨房、共享衣橱、共享客厅、共享健身舱、共享KTV……越来越多的“共享空间”出现在我们身边。

下班后,家住南京江北某小区的白领刘晓阳来到自家小区楼下的“共享健身舱”前。手机扫码开门,按分钟计费,就可以使用舱内的跑步机、动感单车、拉力器等器械,这为想要减肥、又觉得健身会所太远的刘晓阳解决了难题。“相比于传统健身模式,共享健身按时计费,可以随时锻炼,方式更加灵活”。

人来人往的商场里,一台选歌系统,一块大屏幕,两个高脚凳,三面玻璃,不到2平方米的空间,张慧和朋友戴着耳麦悠然自得地在唱歌。这是在江苏各大城市的商场和影院都能见到的共享“迷你KTV”,不需要提前预约,共享KTV掐准了顾客在商场、电影院排队等位时的碎片时间,让人随时都能当“麦霸”。

今年2月28日,国家信息中心公布了《中国共享经济发展年度报告(2019)》。报告显示,2018年中国共享经济交易规模29420亿元,比上年增长41.6%。从发展速度来看,生产能力、共享办公、知识技能三个领域增长最快。2018年,我国共享经济参与者人数约7.6亿人,参与提供服务者人数约7500万人。

虽然2019年以来,中国的共享经济接连受挫,“唱衰”声四起,但依然有很多人“对共享”抱有信心。

《中国共享经济发展年度报告(2019)》预测,未来三年,我国共享经济仍将保持年均30%以上的增长速度,在稳就业和促消费方面的潜力将得到进一步释放。共享经济既能满足传统服务模式所压抑的消费需求,也能不断激发消费者的各种新需求。随着人们消费理念的转变和对美好生活的追求,共享型服务将加速向主要生活领域渗透,成为促消费的重要力量。



壮丽 70 年 奋斗新时代

讲述江苏民营企业家与新中国同成长、共命运的动人故事,展现新时代苏商艰苦奋斗、创业创新的动人风采,展示新生代企业家勇担时代责任、传承苏商精神的精神风貌。



杨永岗： 一张折叠床， 「折叠」他的日与夜



骄阳似火，常州市新北区的中简科技股份有限公司生产车间里热浪袭人。公司董事长兼总经理杨永岗正带领着技术骨干，紧锣密鼓筹建公司自主研发设计的年产1000吨国产T700级碳纤维扩建项目。

今年5月，中简科技在深交所鸣锣上市，熟悉杨永岗的人都说他“终于苦尽甘来”，但对杨永岗而言，企业上市只是加速起跑的新起点，需要练就更强的内功才能角逐更高级别的赛道，“国产碳纤维产业化是关乎国家和民族未来的大事，是我的梦想，也是吾辈责任所在”。

不辞万般苦,攻克关键技术

“求索不辞万般苦,铸我坚盾扬国威”,杨永岗每次从车间走过时,都会在这条标语前驻足。坚如磐石、韧如发丝的碳纤维,被誉为“黑色黄金”,看着不起眼,在手中掂量也不觉厚重,但却是航空航天、风力发电、轨道交通等多个领域的关键核心材料,其核心制造技术、关键设备长期被日本、美国和西欧国家垄断。

2008年,杨永岗舍弃高薪和出国机会,从中科院山西煤化所南下常州,带领20多位博士、硕士和工程专家落户常州,与民营资本共同出资组建中简科技,走上国产碳纤维产业化的探索之路。

T700级碳纤维的中试虽早已在实验室完成,但从“实验室”到生产线的“最初一公里”,没有捷径可走,因为碳纤维材料的制造工艺十分复杂,整个生产过程事关湿度、浓度等上千个参数的高精度控制,稍有不慎就会严重影响材料的性能和质量稳定性。

控制室在生产线的那一头,纺丝取样在生产线的这一头,在好几年里,这条200米的生产线就像一座山,无法翻越。“没有退路,一次不行,试一百次。”技术工人24小时轮班倒,杨永岗却“随时在线”。控制室里一张小床,“折叠”了杨永岗不眠不休的无数个日与夜,也打开了国产碳纤维产业化的大门。

坚守实业初心,下足“绣花功夫”

从实验品到规模化量产,中间要经过漫长的等待和反复的计算研究,很多企业就卡在稳定性这一关。作为项目领头人和团队主心骨,杨永岗以艰苦奋斗、执着追求的精神,勇挑重担。中简科技创业团队自觉达成“711”工作制度的默契——每周工作7天,每天工作时间不少于11小时,没有节假日,春节也不回家。杨永岗的学生也以他为榜样,面对其他单位的高薪聘请不为所动,毅然跟随杨永岗投入创业创新的苦战。

中简科技将技术“过硬”、产品“能打”作为企业前行方向,在毫厘之间下足“绣花功夫”。杨永岗抱定坚守实业的初心,围绕科技前沿和国民经济需求持续创新,用

他的话来说:“碳纤维生产技术的大发展离不开中国工业综合实力的提升,与国家发展速率齐头并进,我们不能懈怠。”

持续不断,拓展思路,敢闯敢试,中简科技终于实现具有自主知识产权的ZT7系列高性能碳纤维工程化的重大突破,率先开发出国内首条百吨级T700/T800级柔性工程化生产线,实现关键设备全部国产化,产品综合性能显著优于进口同级别T700级碳纤维,迈入市场第一方阵。眼下,公司独立研发设计、代表国际先进水平的新一代柔性智能化生产线——“1000吨/年国产T700级碳纤维扩建项目”也即将上马。

践行创新驱动,实现产业报国

曾经荒草丛生的常州滨江经济开发区兴丰路6号,如今正崛起以碳纤维及复合材料产业为特色的国家级产业高地。中国工程院院士、飞行器结构力学和复合材料专家杜善义这样评价杨永岗:“他不仅是我国国家碳纤维行业的著名专家,同时也是一名出色的企业家。他率领团队践行创新驱动战略,通过自主创新,打造一个柔性百吨级的碳纤维生产线,产业报国之路值得科技工作者们学习。”

作为“‘十一五’‘十二五’科技部‘863’高性能纤维及其复合材料”主题专家组的专家,杨永岗及其团队承担或完成国家“863项目”5项、“973项目”2项,中科院、国家发改委和科技部等部委的科研项目十余项,获得“科技部重点领域创新团队”、国家重大人才工程入选者、“江苏制造突出贡献奖——技术创新领军人才”等诸多荣誉证书。但他最常出现的不是在领奖台,而是实验室、生产线或者食堂,几乎每个中简科技的新进员工都有被杨永岗关心的经历。有员工说:“我从没见过一个企业老总,把自己当成一线工人用的。”身先士卒的不仅是杨永岗一人,企业党支部的16名党员,每人都是一面旗帜。党员们定期开展党员车间志愿服务,激活非公企业党建的“一池春水”。

“心有多大,事情就能做多大。”杨永岗说,“人生的机遇不多,既然国家赋予我们这一代人碳纤维国产化的光荣历史使命,我们就得竭尽所能。”

来源:苏商天下



陈伟： 直挂云帆济沧海 勇立潮头唱大风



陈伟,男,汉族,江苏东台人,1984年6月生,硕士研究生,2008年9月参加工作,现任江苏生辉集团董事长。2012年江苏省“333”工程项目培养对象;2013年被盐城市政府表彰为盐城市优秀企业家;2014年被盐城市政府表彰为盐城市十大杰出青年企业家;2015年被省政府表彰为苏北创新性人才;2016年当选东台市人大常委会常委。

求学自强

2003年,20岁的陈伟敏锐感觉到:学习发达国家的先进理念、成功经验、高新技术,必须融入市场化、信息化、现代化、全球化的国际大平台,因此他只身前往英国巴斯大学求学。5年后,十分欣赏他才华的导师认为他在英国更大的施展平台和更好的发展空间,劝他留英读博或到汇丰银行工作。他深知,回到祖国和故土,要靠自己拼搏和奋斗。然而,日新月异的祖国在召唤,翻天覆地变化的家乡在吸引,当地政府对海归学子提供的扶持政策和鼓励创业的优惠措施,成了他回国最好的精神支柱。2008年7月,他毅然决定返回祖国、返回故乡东台,要把一腔赤诚之情和海外学成的本领奉献给祖国。

做强企业

投身父辈的工厂,他全然没有“小老板”的架子,也没有海归的水土不服,有的是没日没夜地实习于光源、电源等道工序、废寝忘食地调研于研发等部门的忙碌身影。很快,他成了照明灯具的行家里手。

实践中,他深知企业与规范化、规模化、现代化目标相差甚远,于是主动请缨,领衔实施了“做美现场”的三大措施:

一是优化作业流程。大力整合类似工种,调整设备布局,力求按照国际产品标准组织生产、更新产品,组成产能

均衡的生产流水线,使日产量从12000套提高到15500套。

二是开展“7S”管理。主持编制定置管理图,让生产现场、办公现场,物流、信息流,准确定位、流转有序、防护得当。彻底改变了原来管理松散、现场杂乱的旧貌。如今,无论是原来的乡镇老厂还是现在开发区新厂,每个作业现场都井然有序、高效运转。

三是美化人文环境。主持实施了“花园式”工厂计划,提炼了企业文化,创立了《生辉集团报》,让每个员工都明白“现场就是市场”、“环境就是处境”,来访客户都赞叹企业的硬环境和软文化。企业荣获花园式工厂、绿化先进企业、省级文明单位。

创新发展

陈伟亲自制订推行企业创新规划,亲自构建创新体制、机制,参与市场调研、新品可行性分析、重点课题攻关、新品试制及验证、营销推广等活动。共获得授权的专利40项,其中实用新型23项、外观设计17项。

为开辟国内市场,将产品由民用为主调整为商用为主,提升产品技术水平,向高品质高附加值迈进,要求研发部门每季开发2只新品,每年推出销售过千万的高新技术产品。同时,设立标准化分销公司,落实目标任务,明确奖惩标准,推行质量承诺,不断提高覆盖率、产销率、满意率。亲自率队示范创立济南分公司,在调研、选址、签约、



装潢、辅货、推销、服务、驻点过程中，一干就是23天，成功让生辉灯具打入山东市场，当月实现170万销售。

为拓展国际市场，主动强化国外学友联系，寻求合作经销商16家，实现了外销突破，出口从2011年的830万美元到2012年1750万美元，2016年递增至8000万美元，名列盐城外贸企业前10强；严格按ISO系列国际标准管理企业，积极获取国际通行证以及出口国相关认证；设立生辉进出口公司，专业为投资光电公司引进国际先进水平设备，出口LED高新技术产品；编印多语种产品样本，定向寄发给知名度高、信誉好、实力强的灯具商，获得反馈并达成合作协议12家，拓展外销渠道；精心组织、参加国际灯展会，满足客商合理要求，抢抓国际订单，提高外销总量。

品牌争王

确定了“5年销售10亿元，6年创建省品牌，7年行业前10强”品牌战略后，陈伟采取了四项措施：

投入10.8亿元，设立生辉光电科技有限公司，按照一流厂房、一流设备、一流管理、一流市场、一流品质要求打造占地680亩的光电高新技术产业园。如今，园区已建成厂房32万平方米，安装进口设备500多台套，形成了年产1000万套灯具的能力。

成功申报了省名牌、省著名商标，三年内获得国家名牌、中国驰名商标。

推动“生辉”英文商标“SUNWEA”在欧盟、土耳其、

美国、乌克兰、俄罗斯等国注册，保护生辉灯具已占有市场的品牌权益。

对高新技术产品实现专利保护，在现有40项专利基础上，每年新增原创型技术专利3项以上。

由于持续进行市场开拓、质量保证、技改扩能、管理升级、品牌创建活动，相继实现了规模扩建、产能扩大、品牌扩张的目标，“生辉”连续三年保持30%的销售增长率，10%以上的净资产平均收益率。

成就辉煌

10年的持续拼搏，陈伟掌舵的生辉集团已发展成国家高新技术企业、江苏省智能制造先进企业、民营科技型企业、高成长中小企业、盐城市50强企业和千百十重点企业。他本人已成长为江苏省“333工程人才培养对象”、盐城市优秀企业家、盐城市十大杰出青年、创新创业能手、盐城市劳动模范。

陈伟满怀豪情地说：“成绩只能代表过去，未来的发展道路还很漫长，我们会放眼全球，与时俱进，居安思危，居危思进，为广大客户和社会提供更优良的产品、更优质的服务，创造百年‘生辉’，打造百亿元企业。”

“直挂云帆济沧海，勇立潮头唱大风”。拼搏是“生辉”的帆，产品是“生辉”的根，诚信是“生辉”的魂。在董事长陈伟的带领下，生辉集团将不断创造跨越发展的美好未来。

来源：苏商天下

潘裴： 根植沃土开新花 抱德经营结硕果



潘裴,男,汉族,1984年11月出生,籍贯江苏泗洪。大学毕业之后,先后在苏州和上海打工,谦卑做人,认真做事,体验从商之道。2013年11月回到家乡创业,致力于改变家乡的贫困面貌,带领父老乡亲过上美好生活。

心系家乡 励志创业

提起创业之路,潘裴说:“大学毕业后,一直想自主创业,但刚出校门什么也不懂,所以想事先积累一些工作经验。”毕业后前往苏州打工,2010年,上海朋友向他抛出绣球,开出年薪20万元高薪,他又只身前往上海从事工程机械销售,没想到短短一年时间,实现了销售额突破千万。

2013年,潘裴下定决心回乡创业,毅然决然地辞去了高薪和白领,远离了东方明珠大上海,回到阔别已久的家乡——泗洪自主创业,立志做一个懂经营善管理的新一代农民。

创新思维 砥砺前行

潘裴不是富二代,是农二代,懂得农业生产需要发展,农民生活需要提高,农村生态需要改善。从大城市返回农村,确信农村天地广阔,可以大有作为。只要心无旁骛,砥砺前行,肯定会干出来一番事业。

创业项目因地制宜,潘裴选择了当地最熟悉的莲藕种植,在这期间,潘裴参加了农委的农业创业适用技术培训班学习,引进新品种,应用新技术,注重生态环境保护,实施莲藕生态养殖。

绿色发展 硕果累累

莲藕种植项目实施成功后,潘裴坚信农村资源特别多,一旦找到突破口,加工成产品,跟市场产生良好互动,就能达到理想的销售状态。于是公司在原来单一经营莲藕的基础上,拓展了莲藕小龙虾的混合种植养殖。建有混合种养基地近3000亩。通过几年经营,现在建成了小龙虾等农产品分拣加工中心,实现了产业融合。

潘裴打造的“潘大虾”即食小龙虾品牌迅速占领了市场,“潘大虾”的鲜虾来自于公司自建的藕虾、稻虾基地,通过科学的混合种养方式,藕与虾、稻与虾互生互补,产出的新鲜小龙虾虾体干净通透,虾质肥美,再通过自有加工厂制作,“潘大虾”迅速在熟制小龙虾行业中成为了佼佼者,不仅解决了小龙虾口味口感标准化难题,更解决了小龙虾运输的局限性,让全国喜爱小龙虾的朋友都可以

品尝到新鲜美味的小龙虾。产品一推出就受食客们青睐,“潘大虾”成为月销售过百万的“网红小龙虾”。目前公司体验连锁店,推出小龙虾产品7款,产品远销南京、北京、上海、广州、深圳等省内省外20多个城市,年销售总额超过了千万元。

不忘初心 扶贫助困

潘裴的家乡地处泗洪县西南岗,是江苏省最贫困的地方。为了改变家乡面貌,让父老乡亲都能够过上好日子,在创业过程中,潘裴自始至终不忘初心,扶贫助困。

潘裴的老乡潘俊峰曾经是一个贫困的农民,原本在基地干一些除草、投喂等农活。他想学习小龙虾套养技术,增加收入脱贫致富,改变自己的生活。于是潘裴让技术人员耐心地给他帮扶。通过1年多的学习,掌握了养殖技术。潘俊峰在原来的基地反包了100亩土地养殖小龙虾,产品由公司保护价收购。现在他每年的固定收入从两三万块钱,已经增加到了五六万块钱。在帮扶的道路上,潘俊峰仅仅是以个案例,设在峰山乡的种植养殖基地,为村集体每年带来近7万元收入,直接带动就业130余人,间接带动养殖户近百户。

潘裴2014年被评为全县“十佳激情创业之星”;2015年被评为“江苏省农村电商创业标兵”;2017年被评为宿迁市“创业之星”“新长征突击手”;2018年被评为泗洪县十大杰出青年,同时获江苏省创新创业大赛现代农业与农村电商组一等奖;2019年宿迁市十大杰出青年。

目前潘裴任江苏省农民合作社联合会监事、宿迁市农民合作社联合会副秘书长、泗洪县农民合作社联合会副会长、泗洪网络创业者商会常务副会长、泗洪县青阳电子商务协会会长、泗洪县小龙虾行业协会会长、泗洪县乡贤协会理事。2017年,潘裴当选为泗洪县第十七届人大代表和宿迁市第五届人大常委。

2018年在潘裴的发动下成立了“泗洪县小龙虾行业协会”,未来计划带动全县35万亩小龙虾的养殖发展,为家乡的农产品发展助力,为全县小龙虾的产业融合发展奠定坚实基础。潘裴说:“这一切只是刚刚开始,我最大的梦想就是把家乡的优势资源发挥到最大,让更多人了解并喜欢来自洪泽湖畔、鱼米之乡的泗洪特产。”来源:苏商天下

龚志勇： 创新思维谋发展



人们常说商场如战场，不进则退。有这样一个
人，从18岁开始创业的毛头小子，到如今成为坐拥
亿万资产的商界领袖。在充满急流险滩的商海里，
能始终牢牢把握住自己人生的方向。他就是无锡盛
阳食品有限公司的董事长龚志勇。

走进龚志勇的办公室，朴实无华是这个办公室
给人的第一印象，“寡语少言”是对龚志勇的第一印
象。然而，当谈起他的创业经历时，这个笑容真诚、
腼腆拘谨的汉子突然间变得神采奕奕起来。

从印刷厂到材料包装有限公司，再到食品有限
公司。看似风马牛不相及的三个行业，却被龚志勇
一次次带领企业成功转型、一次次带领大家干得风
生水起。回首曾经的辉煌成就，龚志勇认为一切都
很简单，创新思维谋发展，是一路披荆斩棘，推动事
业稳扎稳打不断攀越新高峰的秘诀。



“认死理”的“倔少年”开启创业风帆

龚志勇出生于原无锡县东北塘。他从小是个“认死理”的人，只要认准了的事，就要坚持做下去。18岁从职校毕业后，拿着妈妈“投资”的50元钱，做起了印刷生意。当时，周围的人觉得龚志勇“不知天高地厚”，对他的项目都不看好，可龚志勇凭着“认死理”的倔强劲儿，申领到无锡地区的第一张印刷执照。印刷厂也在他的带领下，开始盈利。龚志勇获得了他人生的第一桶金。

对于有的人来说，自己当老板，已经是一个了不起的成就，可是龚志勇却不满足于此。80年代初期，通过多次出国考察，他看见了国外广阔的市场，下定决心要把生意做到国外去。上世纪90年代初期，他在香港注册成立世嘉盛实业有限公司。2002年，他又成立中港合资的无锡贝康包装材料有限公司，并在上海和淮安等地相继成立、并购了数家实体公司。近年来，实体经济普遍不景气，很多公司转向互联网金融、房地产等企业，而龚志勇却依然坚持做实体。他说，一个国家的经济归根结底还是要依靠实体。实体经济上去了，这个国家的经济结构才不会“瘸腿”。就是靠着这股韧劲，他的产品远销欧美、澳洲、日本等国家和地区，年销售额稳定在2.5亿元左右。

“民以食为天”做百姓放心的满意工程

2009年，龚志勇公司所在的312国道附近区域被规划为无锡市食品园区。龚志勇主动配合政府搬迁，将包装材料公司整体外迁到东亭。在原地块，他陆续投资8.5亿元，建成占地200多亩、总建筑面积35万平方米、入驻近

400家商户的无锡盛阳食品城。

民以食为天，“食”不仅是一项重大产业，更是一项重大的民生工程。秉承高度的责任感，龚志勇一开始就根据“高起点、多功能、可扩展、高效益”的原则来建设这家无锡地区事关民生要务的一级水产批发市场，统一规划、合理布局、突出重点、分布实施，并引进先进现代管理方法，不断完善管理体制，在广大消费者心目中留下了“买安全放心食品，到盛阳食品城”的美誉。如今，盛阳食品城内销售的水产品有1000多个品种，年销售额达70多个亿，强力辐射无锡及周边地区，成为真正意义上的“民生企业”。

回馈社会，勉励青年人创新创业

成功之后的龚志勇经常思考如何有效地去帮助更多需要帮助的人。

龚志勇将他深邃的目光瞄向了青年。“青年者，人生之王，人生之春，人生之华也”，青年还是国家的未来与希望。在创新创业交流会上，龚志勇给出分享：我们现在处于一个“大众创业、万众创新”的时代，创新创业观念成为新的价值导向。如何能在艰辛的创业条件下取得成功，一是要沟通。“沟通创造财富”，只有敞开心怀，乐于与外界沟通交流，才能为创新创业创造更多契机。二是要坚持，有恒心之贵在于坚持。

龚志勇认为，把自己的事情做好，就是对党对国家最好的回馈。“人行于世，如立足明天来做今天的事，认认真真把每一件事做好，则没有做不成的事”。

这个时代，需要更多像龚志勇一样有能力、有魄力、有智慧、有担当的人，为实现个人梦和中国梦不断努力奋斗。

租房分期， 值得警惕的万亿市场

文/薛洪言



据青客公寓招股书披露的数据,2018年国内品牌长租公寓租金收入达328亿元,市场占比2.2%。相比美国市场46%的市场占比,长租公寓仍有很大发展空间。

长租公寓的崛起,为租房分期崛起提供了土壤。传统的C2C模式,租房场景零散,金融机构没有动力开发专门产品,租客的资金需求大部分依靠工资、信用卡和熟人周转。长租公寓介入后,批量获客成为可能,金融机构纷纷推出租金贷,憧憬着在万亿市场里分杯羹。



薛洪言

苏宁金融研究院
互联网金融研究中心主任

硕士生导师,南开大学金融科技委员会理事、互联网金融协会金融科技委员会成员、国家互联网金融安全技术专家委员会委员,虎嗅年度作者,新浪财经意见领袖,金融科技专栏作者。

专注研究互联网金融、金融科技、银行互联网转型等领域,曾任职于中国银行总行公司金融部、中小企业部。

出版《中国银行业投资价值分析》,在财经类期刊发表文章60余篇,发布互联网金融、金融科技等相关领域热点评论文章300余篇。

美梦变噩梦,麻烦不断

进军租金贷,小贷公司、消费金融公司拔得头筹,不过银行很快杀了进来,凭借资金成本优势后发先至。

单看风控逻辑,租房分期非常优质:有场景依托,资金用途可控,最要紧的,如果借款人不还钱,银行给公寓方打个招呼,提前终止租赁合同,用退还的未到期租金来填补本息损失。

公寓方如果稳健经营,那一切安好,问题恰恰是公寓方做不到稳健。在资本和市场裹挟下追风口,公寓方求的是快,要快速拿下房源,快速装修并推向市场,资金链一直紧绷。前期大量囤积房源、统一装修风格以及装修后适当的散味空置期,均需占用大量现金流。

万事俱备对外开业,还不得不接受早期高企的空置率。以龙湖地产旗下的冠寓公寓为例,据年报披露,2018年已开业5.3万间,整体出租率为50.1%,其中,开业3-6个月的项目出租率为70.2%,6个月以上出租率为87.4%。

现金流紧张,盈利性也差。长租公寓赚的是房租差价,房东参照市场价租给公寓方,公寓方只能高于市场价对外出租,靠更优质的室内装修和安心服务获取溢价。租客以年轻人为主,虽然追求住房品质,但收入有限,也会参照市场价格考虑公寓房的性价比,这就决定了公寓方的溢价空间并不大。比如从数据上看,2018年80%以上的租房人

的月均房租支出低于2000元。

一边是房源端占据大量资金,另一边是租客端溢价收入有限,站在公寓方的角度,短期经营的现金流为负实属正常,短期亏损也理所应当。

要渡过难关,考验的是公寓方的融资能力。产业巨头旗下的长租公寓,融资渠道多元,容易扛过去;一些创业公司,靠日趋谨慎的资本输血完全不够用,就打起了租金贷的主意。

作为整个商业模式的信息枢纽和连接桥梁,一旦公寓方起了歪心思,金融机构、房东和租客的噩梦就开始了。歪心思始于两个动机:

动机一:降低空置率。为此,公寓方不惜耍一些“猫腻”,如打出“押零付一”的幌子同传统中介争租客。但真正押零付一是不可能的,连房东都不答应,于是便要内嵌一个借款合同,所以公寓方愿意带着金融机构一起玩。考虑到很多租客排斥贷款,一些机构就把借款条款隐藏在租赁合同中,租客不知不觉就贷了款。一旦后期出问题,就会引发有关虚假宣传和套路贷的纠纷。

动机二:占用租金。租客(借款人)一次性把一年的房租贷出来,由金融机构直接支付给公寓方,后者分四次付给房东(季付),实现对租金实质占用。一旦公寓方跑路,房东、租客与金融机构便陷入扯不清的纠纷中,都成了受害者。

2018年以来,长租公寓一度出现密集跑路事件,造成恶劣影响,也让刚刚看到点曙光的租金贷业务几近夭折。

从美梦到噩梦，短短一年而已。

出路：不是死局，也非短期可解

归根结底，租金贷的问题在于重心不稳。公寓运营方、金融机构、租客、房东，四方生态，本应四脚用力，实际却全靠公寓运营方一脚支撑，这只脚关系重大而各方又无从实质监督，生态自然不稳，乱象频发。

要破此局，关键要把另外三只脚也伸出来，四脚着地，生态才能稳。

(1) 金融机构

在场景业务中，金融机构习惯做“甩手掌柜”，只想安心做个资金方，获客依赖场景方，甚至风控也依靠场景方。问题是，金融机构不想多事，事情自会找到头上来。

在租房分期四方关系中，公寓方一旦跑路，面对租客与房东这两个弱势的受害者，金融机构这一相对强势的“受害者”自然要出来收拾烂摊子。

做不成“甩手掌柜”，金融机构的普遍做法是退缩、提高门槛，只和龙头打交道，规避跑路风险。龙头是否一定不跑路暂且不论，退缩到龙头那里，某种意义上也是放弃了广阔的市场前景。

合理的做法是承担更多责任，更多监督和帮助公寓方的责任。站在风控的角度，金融机构需实时监控公寓方的资金流和经营状况，对风险早发现、早应对；但要想让公寓方配合，就需要金融机构提供更多支持和帮助，比如提供些对公信贷支持，公私联动，B端C端一起做，才有能力和空间做一个监督者。

(2) 房东&租客

把房子给长租公寓，一次签订三到五年合同，统一装修、统一维修，房东图个省心。这种情况下，房东与租客是不接触的，除非公寓方跑路了，房东来行使“清场赶人”的权利，才会与租客起冲突。

因日常不接触，租客眼里，只有公寓方，没有房东，潜意识里认为房子就是公寓机构的，既然交了一年钱，和尚跑了庙还在，自然要住下去。这个时候“冒出”一个房东太太来清场，自是不愿配合。

双方都有理，且相互冲突，此时，空泛地发些高论并不能解决问题。事情一旦发生，唯有相互协商一途，各自有所退让，共同承担损失，这个结才解得开。

(3) 行业主管部门

无规矩不成方圆，生态发展离不开主管部门。这里有两个行业主管部门，一个是金融监管部门，一个是住房管理部门。

跑路频发后，金融主管部门率先出手。2018年8月，深圳互金协会发文提示长租公寓相关金融业务风险；9月，上海市金融办发文要求小贷公司、融资担保公司立即暂停个人租金贷业务。

之后，住建部门也开始表达关切，2018年10月，浙江省住建厅发文强调长租公寓开展租金贷业务，要征求原始房东书面同意，要确保承租人的知情权，并明确贷款合同应独立于租赁合同单独签署，贷款期限不长于12个月等。暂停租金贷业务，于金融机构是毫毛之损，于长租公寓则是切肤之痛，故不难理解地方金融主管部门倾向于叫停，住建部门则倾向于规范发展。

地方监管提示风险后，全国层面并未出台相应意见，表明局部问题不能抹杀其正面贡献，租金贷在缓解租客资金压力、促进消费升级方面的确发挥着积极作用，这点积极作用便在一片质疑声中给租金贷业务留下一线生机。

不过，生态环境的优化终非朝夕之力，租金贷的困局也非短期可解。

租房贷款，不止是一笔生意

衣食住行，皆为刚需。国内16%的城镇家庭居住靠租房，一线城市租房占比更是高达40%左右，使得租房不仅仅是桩生意，更是社会民生的重要依托。租房具有的社会属性，使得租房分期也不仅仅是一款金融产品，除了考虑贷款能否收得回，更要把保护借款人（租房人）的利益置于心头。

若一心只想着贷款渗透率、想着贷后不良率，对合作伙伴（如公寓运营方）的坑蒙拐骗不闻不问，对租客房东的合理诉求置若罔闻，也只好“规模增长一时爽，事后乱象火葬场”。

2018年，国内长租公寓乱象频发，公寓方跑路了，租客房东利益齐受损、纠纷难断。提供租房贷的金融机构凭借一纸合同，主张本息收回的合法权利，却引来舆论炮火，不免心中委屈。其实，在商言商，可以委屈；但站在社会属性的角度看租房，便是另一种视角。

在公寓运营方面前，租客和房东都是弱势者，在合理维护自身权益方面存在诸多难处，若金融机构也只想自扫门前雪，不敢或不愿去得罪场景方，不愿尽些社会责任，只会让租房分期这个市场不死不活，又怎能尽享市场红利。

终归，租房，不仅仅是一笔消费交易；租房分期，也不仅仅是一款金融产品。若只把它视作赚钱的乐园，它将示之以乱象和泥潭；唯有注入些社会责任，这个市场才能报之以利润。

5G 方兴未艾 6G 悄然登场

文/葛灵丹 叶真



速率超过1.2Gbps,一张脸即可走遍机场,流畅享用高清视频在线播放或快速下载、云VR、云游戏等高速MBB业务体验……不少乘客在5G网络全覆盖的北京大兴机场感受到了“5G+AI”所带来的智慧出行新体验。

5G的发展方兴未艾,6G的布局已悄然开始。近期,在南京召开的2019年全国通信理论与技术学术会议暨通信领域创新发展论坛上,来自全球各地的通讯领域专家学者表示,当前的6G研究只是“小荷才露尖尖角”,未来挑战与机遇并存。



5G是“高速公路”,6G是什么?

“5G是用来智能化生产和服务的。”中国电子学会通信分会主任委员、南京邮电大学物联网学院院长朱洪波表示,“从产业发展来看,1G到4G是消费型应用,5G及以后将是产业型应用。比如工业智能化、智慧交通、智慧城市等,未来依靠的全是网络。”

社会发展,基础先行。5G本质上是一个高速传输网络,也就是基础设施,是打通未来的“高速公路”,为工业4.0做前期基础设施建设。朱洪波说,当前学界关于6G的观点很多。有专家认为,将来6G将会被用于空间通信、智能交互、触觉互联网、情感和触觉交流、多感官混合现实、机器间协同、全自动交通等场景。“我认为,6G应当是探索在5G的基础上面,向智能化时代发展的一种系统级的一个时代,6G的具体应用方向依旧在探索中。”

“可上九天揽月,可下五洋捉鳖。”合肥工业大学副校长李建东教授这样形象地描述6G,他说,“工信部有一个表述,6G致密化将达到前所未有的水平,容量可达到5G网络的1000倍,6G通信技术最终将实现天地互联。”

区别于5G,6G要构建出一张实现空、天、地、海一体化通信的网络。6G频段将从5G的毫米波频段拓展至太赫兹频段,数据传输速率有望比5G快100倍,时延达到亚毫秒级水平。在用户的个性化服务以及物联网、工业互联网、无人驾驶、智能工厂等领域,6G都将有较广阔的应用前景。

华为曾提出这样的畅想:6G时代将超出5G时代“物联网”,实现“万物互联”,即整个人文社会和外部物理世界实现紧密连接,因此6G的数据不是一个一个的大数据,很可能是无数的小数据汇成大数据。6G技术的发展,将带来更高的速率、更低的时延,能够提供更好的用户体验。

布局6G,需要更多“助推手”

2019年,是互联网诞生50周年。从初期的电子邮件,到如今的移动上网,50年里互联网发展的速度令人叹为观止。

东南大学移动通信国家重点实验室主任尤肖虎认为:“今后三年或将是定义6G的时代,网络通信发展空

间依旧巨大。6G的发展,面临几个方面的挑战。”尤肖虎表示,“一方面要提高容量,一方面要改善覆盖,两者要兼顾。怎么样解决覆盖的问题?现有地面光纤显然不够,需要空地结合。其次,高可靠、低时延远远没有尽头。ITU网络提出端到端确定的网络,这是一个非常大的挑战。需要建立确定性、固定性的网络。”此外,安全问题依旧是一个非常复杂的问题,现有的靠外挂式的安全方式已经难以有效解决网络的安全问题。一个开放性的大网,怎么样变得安全也是一个巨大的挑战。

如何解决空地结合、安全性等问题?中国工程院院士、长春理工大学教授姜会林提出了一个可行的解决方案,使用空间激光通信。他说:“空间激光通信以激光为载体,在空间实现信息无线传输通信方式,具有束散角小、抗截获能力强、通信速率高、百兆BPS传输速度快、信息容量大、体积小灵活机动等特点。空间激光通信虽然在国际上并没有被广泛使用,但在未来大有可为。可以预言,空间激光通信未来将被广泛用于星间、星空、空空、空地等通信链路中发展,并逐渐向深空和海底通信发展。”

合肥工业大学副校长李建东教授对于未来的6G网络提出了“五年规划”与“十五年规划”。他表示,未来5年,业内人士需要突破多时空尺度信息组网及信息传送理论的关键技术,攻克空地海复杂环境的高可靠高速率通信技术。再往后15年,希望重点突破超大规模网络的跨域态势感知。

国内外6G关键技术仍在摸索中

华为提出,在通信维度方面,除了更高的速率、更宽的频谱,6G应该拓展到海陆空甚至水下空间。硬件方面,天

线的角色也更为重要。随着通信频率提高,天线将会越来越小,甚至可能做到每颗芯片都有属于自己的天线,这对材料要求越来越高,对材料和加工精度都提出了更高的要求。软件方面,人工智能在6G通信中将扮演重要角色。

2018年,韩国SK集团信息通信技术中心曾提出了“太赫兹+去蜂窝化结构+高空无线平台(如卫星等)”的6G技术方案,不仅应用太赫兹通信技术,还要彻底变革现有的移动通信蜂窝架构,并建立空天地一体的通信网络。同时走在世界前列的还有日本。日本在太赫兹等各项电子通信材料领域称得上“独步天下”。日本广岛大学在全球最先实现了基于CMOS低成本工艺的300GHz频段的太赫兹通信。

今年3月在芬兰召开的全球首个6G峰会上,来自中国电信、华为、中兴和清华大学的专家们展示了中国的6G方案。清华大学教授牛志升针对6G网络需要更多基站的问题,提出可以将电动汽车和自动驾驶汽车作为移动云服务器或基站,建立能够快速部署的无线网络。芬兰奥卢大学无线通信中心何继光博士在接受媒体采访时表示,目前,国际通信技术研发机构相继提出了多种实现6G的技术路线,但这些方案都处于概念阶段,能否落实还需验证。他说:“奥卢大学无线通信中心是全球最先开始6G研发的机构,目前正在从无线连接、分布式计算、设备硬件、服务应用四个领域着手研究。无线连接是利用太赫兹甚至更高频率的无线电波通信;分布式计算则是通过人工智能、边缘计算等算法解决大量数据带来的时延问题;设备硬件主要面向太赫兹通信,研发对应的天线、芯片等硬件;服务应用则是研究6G可能的应用领域,如自动驾驶等。目前也只是有这四个方向,具体的细节还没有明确。”



顺丰、阿里、苏宁、京东…… 5000亿蛋糕，巨头抢跑争冷链

文/宋晓华

5000亿元“蛋糕”，谁下手快就分得多？眼下，用“抢跑”来形容各巨头对冷链市场的争夺再合适不过。

巨头“抢跑”争市场

每天,网购生鲜订单一来,物流冷链仓的操作员许宏林就要去冷藏仓挑选水果、酸奶,进入冷冻仓挑选进口北极甜虾、牛排等。根据商品的数量和体积,选择合适的冷链箱,放好冰块打包好准备出库。经过这样一个流程,处理好一个冷链包裹只需要四五十秒,最快1小时能打包好上百件包裹。

目前,顺丰、阿里、苏宁、京东等多家巨头都在冷链物流赛道上奋力奔跑。8月,苏宁宣布,苏宁物流正在北上广深等核心城市筹备建设冷链仓,预计到2022年交付冷链仓储面积超过100万平方米。4月,京东物流发布京东云冷链计划,通过联合区域优质冷链企业形成“骨干网+合伙人”的创新模式。目前,其城市合伙人覆盖全国12个经济活跃省市。除了这些“头部企业”,中通、圆通、申通等快递企业也开始布局冷链物流,甚至连O2O餐饮配送平台美团、饿了么也开始布局短途冷链。业内人士指出,冷链物流市场是刚需市场,赛道长而宽。到2020年,我国冷链物流行业市场规模将达5000亿元,年复合增速将超过20%。

消费升级刺激冷链需求

常州打捞的鲜蟹,一小时内可送达苏州、无锡的冷链中转仓,然后最快4小时送到上海、南京等城市消费者的餐桌上。去年我国大闸蟹市场规模逼近1000亿元,进口食品总额首次超过700亿美元,20年来增长15.2倍。冷链物流的发展,让大闸蟹、三文鱼、水果等商品得以打破地域空间的限制,让吃货们在家吃遍全国甚至全球美食。

然而,生鲜产品在运输过程中也存在标准体系不完善、基础设施相对落后、专业化水平不高等问题。不少消费者都遇到过这样的烦心事:“买的西冷牛排,到货后,泡沫保温盒里的冰袋都变温了。”“冷饮32小时才送到,全都变软或变形。”“送到的螃蟹经常会死一两只。”……

据公开数据,国内每年约流通4亿吨的生鲜产品,但目前果蔬、肉类、水产品的冷链流通率分别为5%、15%和23%,而欧美发达国家肉禽的冷链流通率为100%,果蔬也有95%以上。日益增长的市场需求与落后的冷链物流体系产生的巨大市场空间,倒逼各大企业纷纷出招。

“与传统物流相比,冷链物流在每一个环节上对技术的要求更高,资金投入也更大。”苏宁物流小件事业部总经理陆君峰说,科技创新在新一轮物流竞争中将扮演重要角色,现代物流比拼的是跨界整合能力和大数据算法等科技能力。

智能化是冷链物流必经路

企业“抢跑”的背后,是其争夺生鲜市场的强烈渴望。目前,国内生鲜电商盈利难的部分原因就出现在冷链运输上,主要表现为产地冷链体系薄弱、冷链规划建设不尽合理、冷链运营和管理粗放、创新力不够、缺乏长远战略、人才梯队储备不足等。

冷链成本占总成本的40%,企业怎样才能跑得又快又稳?物流专家姚凯说,从产地预冷、自动化冷库贮藏、全程冷链运输到末端的冷链配送全过程中,每一个过程都要通过不同的温区保存好生鲜产品。冷链物流的温区将会越来越精细化,冷链物流越来越走向智能化。巨头们在赛道上跑出各自的“姿势”。去年顺丰生鲜配送“最后一公里”能力走在行业前列,在包装技术方面已申请国家专利36项,另有食品鲜活类包装方案60多套。苏宁以全国冷链仓配网络为基础设施,聚焦零售全场景,建立多维“生鲜加工中心+前置仓+即时配”模式。京东物流去年8月正式推出京东冷链,依托冷链仓储网、冷链运输网、冷链配送网,构建社会化冷链协同网络打造全流程、全场景的F2B2C供应链一站式服务平台。

业内人士指出,企业借助大数据、物联网等技术,实现冷链物流的智能化,将大幅提升冷链物流配送效率,并对整个冷链物流配送进行更好的管理把控。因此,智能化是冷链物流的必经之路。



挂起糍粑



梁钰

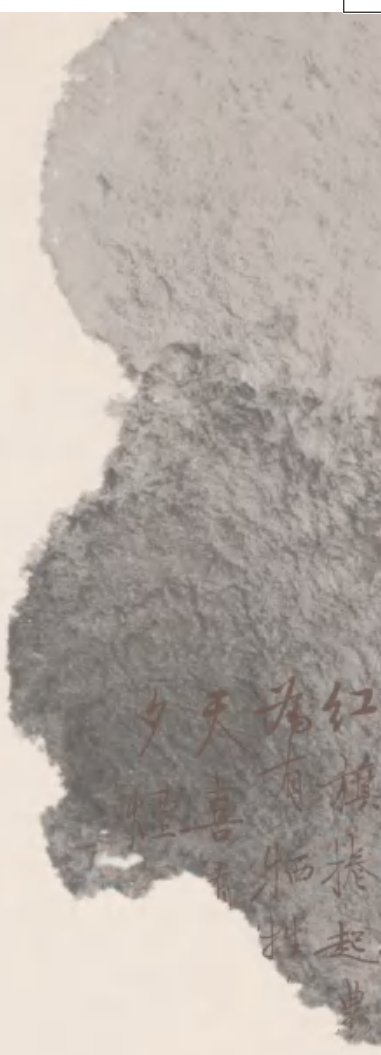
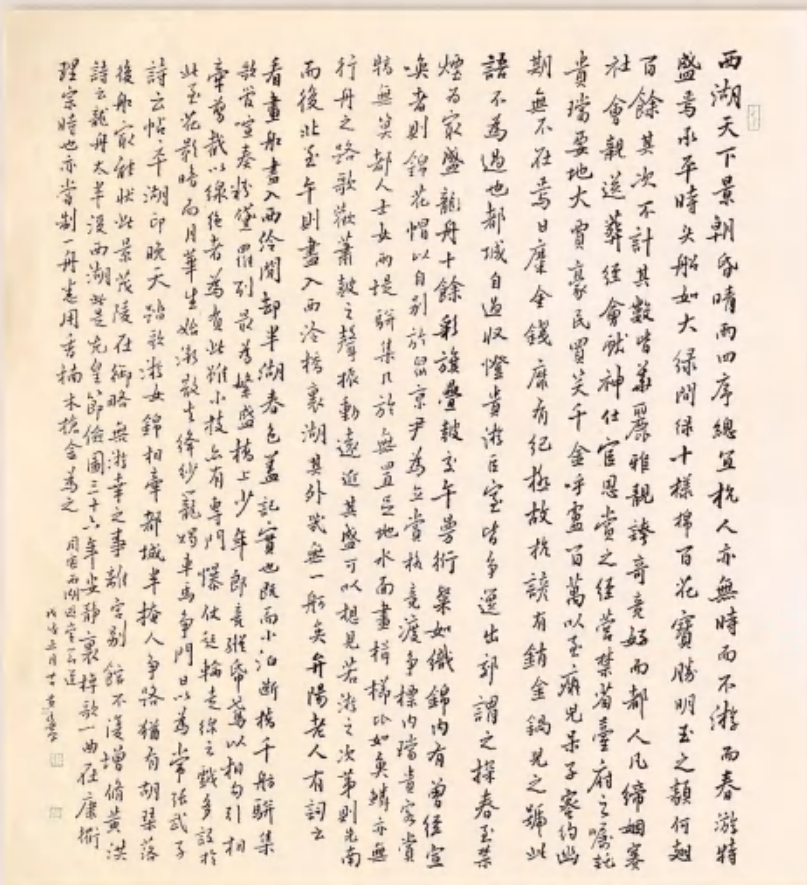
秉承家学,长期追求书画艺术创作,现为中国金融美术家协会理事,江苏省金融美术家协会主席,中国书法家协会会员,江苏省美术家协会会员,南京市美术家协会理事,南京市人物画研究会秘书长,南京书画院特聘画师,国家高级美术师等。深造于南京艺术学院国画人物专业,长期系统地研习人物画创作,擅画仕女,工写兼长,作品清新典雅,传神飘逸,雅俗共赏。曾获“夜画周庄”全国美术摄影创作大赛国画第一名,获纪念《金融时报》创刊三十周年全国书画征集评比美术二等奖,获中国金融美术家协会第一、二、三届全国美术展优秀奖(最高奖)等。





雲流彩煥
瀚墨御





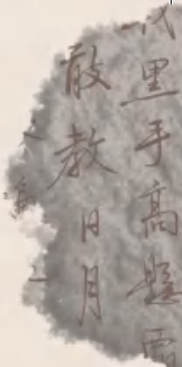
黄伟农

江苏常熟人，斋号惠风堂。师从著名书法家张锡庚先生。常熟市第十三、十四届政协委员。现为中国书法家协会会员，江苏省国画院特聘书法家、苏州市书法家协会理事兼青年和妇女工作委员会副主任、苏州市青年书法家协会副主席、常熟市书法家协会副主席、常熟书画院特聘书画师兼书法创作室主任、常熟市青年书法家协会名誉主席，常熟虞山当代艺术研究院副院长。

作品先选后入全国第四、七届中青展，第七、八、九届全国展，首届全国扇面书法展，首届中国书法兰亭展，首届全国青年展，首届中国书法家协会优秀会员作品展，全国第二届行草书展，全国第二届新人展，全国第五届楹联展等。

先后荣获首届苏州市中青年书法十佳，获2006江苏省30位优秀青年书法家。

在《书法导报》《书法报》《美术报》《书法世界》《书法》《苏州日报》《江南时报》等报刊作过专题报道，作品被多家美术馆、博物馆收藏。





日本

中日新闻短讯

■江苏日本新闻

1、日本援助“环境学习示范教室建设项目”在江苏无锡竣工。作为日本驻上海总领事馆“利民工程”的项目之一，江苏无锡惠山区前洲街道铁路桥村的“环境学习示范教室建设项目”18日正式竣工。据介绍，该项目从2019年3月启动，建设基层民众参与的体验型环境学习示范教室，通过培养居民垃圾分类和厨余垃圾作为堆肥再利用的习惯，进一步解决垃圾处理问题，有利于实现对环境友好的高附加值循环型农业。

2、中日青少年友好交流永久基地或将开进南京江北新区。10月底，南京青鸟文化(集团)有限公司董事长黄青松出访日本，与日本爱知县知事大村秀章进行

会面。双方就文体旅方面的合作事宜进行了深入交流。希望以打造中日青少年友好交流棒球永久基地作为开端，同时将国际一流的棒球培训、赛事及棒球公园、体育商业综合体先进理念和成熟模式引入国内，同时促进南京江北新区在文体旅方面同国际接轨，与世界同步。

3、连云港机场10月底可直飞日本大阪静冈、韩国济州岛。连云港机场10月底开通至日本大阪和静冈、韩国济州岛国际航线，至泰国曼谷的航线也加密至每日一班，连云港机场“开放的大型枢纽”格局逐步展现，成为辐射苏北鲁南地区重要的航空枢纽，港城市民在家门口乘坐飞机将很方便地走出国门。

4、日本零售企业永旺想把中国技术带回日本。据报道，在距离上海市1个半小时车程的江苏省常熟市永旺梦乐城6月开设了占地面积约13公顷(1公顷约合1万平方米)的大型商场。报道称，永旺将在2020年春季引入面部识别的无人收银台，减少支付时间，并引入在店内拍全身照即可进行虚拟试衣的系统。另还将汇集使用手机预约商场内餐厅桌位等在日本店铺尚未使用的技术，力争用几年时间在中国的约80家店铺全部采用上述技术。

■中日交流新闻

1、OPPO将凭借低价手机在日本市场展开攻势。中国智能手机巨头OPPO的日本公司10月8日宣布，18日起将面向日本市场发售充实了功能但价格便宜的新机型“Reno A”。由于按规定10月起必须施行手机终端与通信费分开的“分离套餐”，各手机运营巨头调整价格体系，OPPO认为便宜机型的需求将扩大，因此加强在日本市场的攻势。

2、松下计划把在华冷藏业务扩至3倍。10月16日获悉，日本松下公司已着手扩大在中国的冷藏冷冻物流业务，涉足仓库设计和施工领域。公司计划不仅销售电冰箱等，而且致力于直至实现精确温度管理的系统，把销售额从目前的约300亿日元增至1000亿日元(约合人民币65亿元)以上。在制造业因美中贸易摩擦陷入低迷的形势下，松下将从生鲜食品市场扩大中找到出路。

3、东芝的白色家电子公司被美的收购后奋力东山再起。日本东芝白色家电业务子公司“东芝生活方式(东芝

Life Style)”株式会社被中国家电巨头美的集团收购后,希望借助这一契机东山再起。其旗下员工克服被收购后的种种担忧,致力于新产品的开发、削减生产成本等,终于在2018年扭亏为盈。东芝品牌与美的的销售网络相结合之后,正在努力描绘新的发展蓝图。

4. 日本野村控股在中国成立合资证券公司,将在年内开业。日本野村控股集团董事古贺信行16日晚在北京大学演讲时,就出资51%在中国建立“野村东方国际证券”合资公司一事表示:“正在加紧准备,计划在年内开业。”他还表示,希望将来能在中国100%出资。受海外企业在中国投资证券公司的限额从原来的49%提高到51%的政策影响,野村于去年5月申请投资超过50%的合资项目,并于今年3月份获批准。该合资公司将首先面向富裕阶层人群提供资产管理服务。古贺信行认为:“这能充分利用野村证券丰富的经验。”

5. 2019中国国际教育展于10月19日至20日在北京国家会议中心开幕,主宾国为日本,这是亚洲国家首次成为该展会的主宾国。日本驻华使馆官员说,中国学生已成为日本最大的留学生群体。数据显示,截至2018年5月,中国在日留学生人数已近11.5万人,占留日国际学生的38.4%。日本携40余所顶尖高校和语言机构组成的国家展团亮相教育展。其中不仅有公立大学(如京都大学、北海道大学、九州大学),还有私立大学(如早稻田大学、庆应义塾大学)以及多所日本语学校参加。早稻田大学等21所顶尖高校组成的代表团还将参加中日高等院校项目合作洽谈专场。



韩国

中韩新闻短讯

1. 中韩产业园合作协调机制司局级第三次会议及第二届中韩产业园合作交流会在韩国新万金举行。这是自去年6月在中国盐城市举行首届以来的第二次合作交流。新万金与中国山东省烟台、江苏省盐城、广东省惠州等韩中产业合作园区4个地区的150多名企业家、专家及相关人士,共同探讨相互合作的方案。此次交流会期间,考察新万金现场并开展韩国自由贸易协定(FTA)环境、两国企业一对一商业配套、专家论坛等多种活动。来自中国的80多名企业家参观了新万金的道路、新港口事业现场,确认了新万金的潜力和商业可能性。尤其对与中国的物流条件、投资政策等相关讯息希望有进一步了解。

2. 华为韩国公司10月11日表示,公司前一日在首尔汝矣岛与KBIZ韩国广播通信产业合作社签署关于建立5G生态系统的合作谅解备忘录。根据协议,双方将为国内中小企业和初创企业提供测试平台,举办5G技术相关讲座和研讨会,推动5G、ICT产业实现质的增长。届时,合作社的200余家成员社、中小企业及初创企业可在位于首尔市城区的华为5G开放实验室测试新服务。华为韩国公司CEO孟少云表示,5G开放实验室不仅是测试平台,更是商务合作的空间。公司将积极支持韩国中小企业借华为的全球网络开拓全球市场。

3. 韩国产业通商资源部下属国家技术标准院10月15日表示,韩中合格评定分委会第十六次会议当天在首尔举行,双方商定在检测、认证互认方面加强合作。会上,双方就旨在有效执行“关于电子电气产品相互认证范围的协议”的“韩中相互认证执行指南”达成一致。双方决定,为了确认检测认证签发所需信息,由两国认证机构指定执行互认的总负责人管理3C认证程序,最大程度地简化不必要的额外检测和行政程序。双方还就互认试点运营的食品搅拌机、电饭锅、发动机压缩机产品的3C认证过程中出现的检测方法相异解决方案进行了深入探讨。为将目前仅适用于电力安全管理领域的相互认证扩大到电磁波领域,双方还举行第二次电磁波联合工作组会议,讨论两国的技术标准比较和分析结果。双方还计划互认范围扩大至生活用品,并为此就所需的国际标准适用方案进行交流。

4. 第四届首尔市中国投资合作周活动于10月17-18日在首尔威斯汀朝鲜酒店举行,活动旨在为希望获得中国投资或有意进军中国市场的初创和中小企业提供机会。腾讯、京东等40多家中国企业将到首尔发

掘有发展潜力的合作伙伴,首尔20多家符合中国企业需求和具备技术竞争力的企业参加了此次活动。活动第一天还将举行了新技术说明会、一对一商务洽谈、首尔市投资推介会等,18日中国企业人士参观了在前一天的洽谈中与其达成合作意向的韩国企业。首尔市政府投资创业课课长崔判圭(音)表示,今后将帮助更多的首尔企业大胆吸引外国投资。

5. 韩中学术商务交流活动“2019INCHINA Forum”16日在仁川松岛会展中心举行。本次论坛由仁川市政府和中国驻韩大使馆联合主办,以“在数字通商时代下的韩中合作新格局”为主题进行。论坛上,与会者就韩中电子商务发展状况及课题、韩中数字贸易规则有关争议、加强公共领域的物流合作方案等交换意见。论坛还包括中国网红的直播、出口洽谈会、电商企业对接洽谈会等活动。仁川市政府方面表示,在韩中尚未正式建交的1990年,仁川市率先开通仁川至威海的客滚船航线,引领韩中交流与合作,相信此次论坛推动韩中商务合作交流取得实质性成果。

6. 韩国国际交流财团(KF)10月17日表示,邀请中国青年代表团于22日-26日对韩国进行为期五天的访问。这是该项目2016年因韩中“萨德”矛盾而中断后时隔3年重启。中国青年代表团规模为175人,由来自北京、河北省、山西省、甘肃省等6个地区的公务员、记者、教师和研究员等组成。访韩期间,代表团在济州道体验韩国文化,还参观国会议事堂、仁川经济自由区域厅、板桥科技谷、MBC电视台等。财团理事长李根表示,希望引领韩中关系发展的中国青年们借此机会扩大对韩国的了解和认识,增进两国友谊。

一边是消费猛增、投资潮涌，
一边是“无害”卖点遭质疑——

电子烟， 翘首盼“国标”

文/ 陈澄

背靠我国超3亿烟民，电子烟作为传统卷烟的替代品，近年来被资本推向了“风口”。不过，这个当前最热的电子消费品之一，正在遭受越来越多的质疑和限制。

10月9日，阿里、京东两大电商平台宣布暂停向美国买家销售电子烟，以配合美国当地严控电子烟的政策。业内人士认为，在国内，电子烟行业标准的发布和实施也已“箭在弦上”。随着监管趋严，电子烟行业的未来前景如何？



千亿市场挑动资本“胃口”

曾经,在风口上,猪都会飞起来。

从去年10月至今年9月,上市公司亿纬锂能的股价从最低10.76元/股,一路飙升至最高45.10元/股,累计涨幅高达270%。让其业绩大涨的并非其主营业务锂电池,而是电子烟。

此前,亿纬锂能投资了麦克韦尔,对其持股37.55%。后者主营电子雾化器、电子雾化器的关键零部件及相关设备的销售和研发,是国内电子烟行业的龙头企业。

亿纬锂能只是电子烟行情火爆的受益者之一,据欧睿统计,2018年,我国电子烟市场规模达51.52亿元,同比增长28.5%,2012年至2018年电子烟市场规模年复合增速达到约35%。

在此背景下,电子烟成为了国内炙手可热的创投和资本风口。

据《EC电子烟世界》不完全统计,仅仅在2019年上半年,电子烟产业的投资案例就超过35笔,从已透露的投资额统计得知,投资总额至少超过10亿元。其中,记者查阅公开信息后得知,由南京度珥美电子科技有限公司力推的电子烟品牌吉尔,在2019年3月份获得1200万元的天使轮融资。投资方为苏州一家电子烟配件生产企业,该企业主要为美国某巨头电子烟品牌生产烟弹配件。

“电子烟作为创业项目在国内受到热捧,曾几乎占尽了‘天时地利人和’。”东吴证券投顾李朝晖认为,相比美国电子烟31%的高渗透率,当前中国的电子烟渗透率不足1%,若以10%渗透率计算,市场规模就能达到千亿级别,自然吸引了很多创业者。

更令创业者兴奋的是,尽管中国不是电子烟最大的消费市场,却是全球电子烟的生产基地,占据全球电子烟产量的90%以上。同时,截至2018年8月,全球电子烟专利数共25979件,中国占87%。这样的电子烟制造根基,无疑为这些新晋的创业者们提供了良好土壤。比如,作为最大的电子烟生产基地,深圳就拥有超过500家电子烟生产企业。

记者了解到,苏州同样拥有完备的电子烟产业链。围绕着国际电子烟知名品牌JUUL,众多企业在工程塑料、模具注塑、热流道、雾化器、控制板等领域布局,相关的知名企业有东山精密、瑞邦陶瓷、苏州卓群、准达热流道、晶品新材料等。

“无害”卖点已广遭质疑

不过,伴随电子烟创业潮同时来到的,是对电子烟的广泛质疑。

当前,诸多电子烟品牌在进行宣传时,往往将“无害”作为其主要卖点,进而以兼备烟草的“过瘾”属性与“健康”属性来收割大批传统烟民。然而,越来越多的证据指明,事实并非如此。

据纽约大学的最新研究结果显示,电子烟烟雾会导致小白鼠患上肺癌和潜在的膀胱癌,损害它们的基因,同时还得出电子烟烟雾对人类可能“非常有害”的结论。

而在今年7月22日举行的“健康中国行动”之控烟行动新闻发布会上,国家





卫健委规划司司长毛群安也表示,国内外的研究都发现,电子烟产生的气溶胶含有许多有毒有害的物质,电子烟中的各种添加剂成分也存在着健康风险。另外,许多电子烟产品所含的尼古丁浓度标识模糊,容易导致使用者吸食过量。

在电子烟遭受“有害论”质疑的同时,一个新的社会现象更引发人们的焦虑,那就是受益于我国便捷的电商销售渠道,被电子烟的“新潮”属性吸引而来的青少年,能够轻易购买到电子烟,从而让此前数十年由行政命令推动的禁烟控烟努力几乎毁于一旦。

中国疾病预防控制中心最近的调查结果就显示,我国15-24岁年龄组人群电子烟使用率为1.5%,45.4%的使用者是通过互联网渠道购得电子烟的。10月10日,记者在南京新街口街头随机采访了10名年轻人,其中有4名表示自己“是烟民”,有两名表示尝试过电子烟,并且购买渠道都是来自网络。

“我在网上买了一款水果味的电子烟,抽起来味道挺好的,而且我买的时候,以为电子烟不会伤害身体。”在被记者告知电子烟的危害后,一位受访者这样回答。

“国标”进入“正在批准”阶段

在未成年人禁售烟草等法律的边缘游走,电子烟衍生的众多问题亟待解决。在美国等国家对待电子烟“从严处理”的同时,国内的相关标准可能将很快出炉。

记者查阅公开资料发现,目前国内对电子烟监管最明确的信号是在今年7月底,国家卫健委会同有关部门,进行了电子烟监管的研究,计划通过立法监管电子烟。同时,根据全国标准信息网显示,电子烟国家标准计划已于2017年10月11日制订,制订周期为24个月,目前已进入“正在批准”阶段。

“一直在等这一天,既害怕又期待。”南京一名电子烟头部品牌代理商刘程告诉记者,他在去年花了大力气“抢”到该品牌代理权,并且在南京开了3家线下店,“目前每家店每个月能净赚3万元左右,利润强过之前做的服装代理。”

不过,刘程坦言,电子烟的火热让市场有些“虚胖”,以至于原材料持续上涨,“9月份开始,尼古丁盐的价格都翻番了,我们拿货的价格也涨了不少”。因此,作为头部品牌代理商,刘程在某种程度上希望国家标准的出台,从而让整个市场规范起来。

同时,刘程又担心标准太严格,“听说会限制尼古丁的含量,不能超过2%,现在的主流产品一般是3%到5%。”刘程表示,如果出台2%的红线,一方面,原有存货受到影响;另一方面,新产品的口感变化可能会“赶走”一部分消费者。

“确实整个行业都充满焦虑,资本可能是最早做出反应的。”李朝晖告诉记者,目前不少资本对电子烟都处于观望状态,虽然电子烟市场看似很大,但是电子烟作为一个非常垂直的细分赛道,只有少数几个头部品牌能最终跑出来,大部分玩家必然会在标准出台后的新一轮洗牌中被淘汰出局。

天风证券行业分析师吴立则乐观一些,他认为,随着国标的落地和实施,国内电子烟或将迎来二次腾飞,届时在行业标准、监管明晰的情况下,上游厂商与下游渠道商均将“有法可依”,行业进而迎来良性、可持续发展。

读者往来

在每期杂志上市之后,我们都会收到很多热心读者的反馈,他们对杂志刊登的稿件内容提出了自己的意见,督促我们不断进步。同时,有的读者还对一些经济新闻有自己的思考,向我们杂志提出了许多问题。我们也专门请教了相关领域的专家学者,为读者答疑解惑。为此,我们特地从本期开始新增了“读者往来”这一栏目,加强与读者的互动,也在此感谢读者对我们杂志的支持和关注。

问:在上期杂志里,介绍了陕西茶叶的价格,春茶要2000元一斤,秋茶也靠近这个价格,陕西茶叶的市场价真的有那么高吗?还有陕西春季温度应该是比江浙低,能保证明前10天批量上市吗?

答:第一个价格问题,茶叶的售价是这么算的,一般要四斤半的鲜叶才能炒出一斤茶,再加上20%的人工、包装、物流成本等,这就属于最基本的茶叶价格。今年江苏这边的明前茶,一斤鲜叶大概是180元,算下来一斤明前茶的价格大概在1000元左右。高于这个价格的,都属于品牌附加值等。所以表格中陕西茶叶销售价格在2000元一斤,肯定是虚高的。至于秋茶,很多地方都不会去采摘,因为采摘秋茶会大大影响到下一年春茶的产量,而春茶价格肯定高于秋茶,所以茶农为了保证春茶会放弃秋茶。同样,陕西这个秋茶的价格,也存在虚高。当然我说的都是最基本的茶叶价格,附加了其他属性,茶叶价格高一点也是可以理解的。

第二个问题,茶叶的产量与纬度有关,越往南茶叶产量越大。陕西茶区已经非常北了,不过现在通过嫁接等方式,能让茶叶对气温的要求降低,并且产量能翻几番。比如现在南京的雨花茶、浙江的龙井,这些“土茶”品种也都在慢慢消失,有的人会觉得现在的茶没有以前好喝了。所以是有更耐寒的茶叶品种,当然明前茶本身就是因为条件苛刻、稀少而价格昂贵的。(南京茶叶业内人士)

问:在今年7月份,江苏省公布了2018年江苏民营企业百强榜单,这其中为什么没有扬子江药业集团?

答:该榜单是在企业主动申报的基础上,以2018年企业营业收入为依据,由省工商联排出的榜单,全省近800家企业参与。因此,要入选榜单首先需要企业主动申报,如果有的企业没有主动申报的话,那就不会出现在榜单内。(江苏省工商联)

问:在8月份公布的浙江民营企业百强榜单中,没有阿里巴巴集团及旗下公司的身影,这又是什么原因呢?

答:因为阿里巴巴并不算民营企业,它的第一大股东是日本软银,所以阿里巴巴的控股股东属于外资企业。同时阿里巴巴的注册地也不在中国,而是在位于加勒比海西北部的开曼群岛上。(知乎网友 淘味)

问:苏州的城市定位,如何在朝着“国际化大都市”发展过程中,彰显“小桥流水”的江南文化特色?

答:苏州紧挨上海无锡,正好可以发挥三城中心的地理区位、文化区位和历史方位优势,率先打造一座代表中国文化国际化符号特征的“江南文化中心城市”,充分拓展江南文化元素与苏州太湖历史文化元素在现代城市空间中的边界和意象。

除了既有的江南文化研究院,还需要打造江南文化书院、江南书画院、江南文化艺术中心等

文化机构,不断通过文化艺术的发声和呈现,彰显苏州江南文化中心城市国际化营销诉求;可以将金庸、古龙小说中的江南文化典故进行文化旅游开发和营销,彰显江南文化的趣味型和大众参与性;可以将苏州园林的太湖石作为苏州城市建筑景观的标志物,在园区、新区、新街道、新公园、新楼宇景观设计中,大量增设太湖石小品景观,通过“太湖石”展现苏州江南文化的审美坚守;可以举办“文化江南建筑设计国际双年展”、“文化江南书画艺术国际双年展”,打造江南文化的国际化对话窗口;可以以苏州为中心,推动成立“江南文化圈城市联盟”,打造“文化江南市长论坛”,提升苏州江南文化中心城市地位;挖掘、整理和编辑“江南文化百科全书”,通过历史、地理、政治、经济、文化、人物等篇章,全面塑造苏州江南文化研究重镇、文献重镇的文化区位。同时积极开展申报“江南文化标识符号”,建立与世界对话的广泛的平台,向世界推介中国的江南文化圈。如此,可以把苏州塑造为代表中国文化经典符号之一的江南文化中心城市,开展全球营销,打造苏州文化国际化名片。

(南京大学城市科学研究院
副院长 胡小武)

10月人文社科书单

愿人文社科好书的养分,滋润我们的心灵,繁盛我们的思想。

《国家化、农民性与乡村整合》

作者:徐勇

江苏人民出版社

本书系统考察了晚清新政以来百余年间我国乡村改造与建设的全历程,深入辨析了其中的体制、机制、成效、规律,进而探讨了当下乡村的时代特点与发展走向。



《1789年大恐慌:法国大革命前夜的谣言、恐慌和反叛》

作者:[法] 乔治·勒费弗尔

译者:周思成

山西人民出版社

作者对大恐慌作了旨趣迥异的描述和解释,并深入探讨了可能引发大恐慌的深层原因和背景因素。



《波兰史》

作者:[英] 亚当·扎莫伊斯基

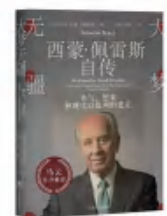
译者:郭大成

中国友谊出版公司

从梅什科一世开创波兰王国起,以生动和充满激情的方式讲述波兰这个国家一千多年来波澜壮阔的历史。



以色列前总统西蒙·佩雷斯的自传,完整再现了这位二十世纪杰出政治家、诺贝尔和平奖得主的传奇一生。



《帝国之裘:清朝的山珍、禁地以及自然边疆》

作者:[美] 谢健

译者:关康

北京大学出版社

谢健先生是新清史的新锐,在对东北和蒙古环境史的考察中发现了皇帝对于北部边疆的想象、进贡体系与自然环境的恶化、清朝的奢侈品贸易和消费等诸多因素复杂的互动关系。



《二条十年(1955—1964)》

作者:赵珩

中华书局

作者追忆上世纪五六十年代居住于东四二条时期的生活,具有深厚的生活气息和人情味。



现代以色列的建

《搁浅的心灵》

作者:[美] 马克·里拉

译者:唐颖祺

商务印书馆

美国右倾知识分子、欧洲民族主义者、激进左派……他们为什么纷纷加入反动者的行列之中? 相比于引人注目的“革命”,“反动”的力量及背后的信念、思想图景被严重忽视了。



《公司与将军:荷兰人与德川时代日本的相遇》

作者:[英] 亚当·克卢洛

译者:朱新屋 董丽琼

中信出版集团

本书仔细审视了近代早期荷兰东印度公司与日本德川幕府的斗争,重新定义了“欧洲崛起”。



《16和17世纪英格兰大众信仰研究》

作者:[英] 基思·托马斯

译者:芮传明 梅剑华

译林出版社

巫术,为何曾经在人类生活中如此重要? 英国史学名宿基思·托马斯通过海量的例证,审慎地分析宗教巫术、巫术疗法、占星术、妖术等信仰及其背后的大众心理。



《蒋介石的战略布局(1939—1941)》

作者:邓野

社会科学文献出版社

二战时,蒋介石首先想到的是如何利用国际变局将日本赶出中国,从这个层面上讲,他不仅是一位统帅,还是一个积极的演说者。



《经略幽燕:宋辽战争军事灾难的战略分析》

作者:曾瑞龙

浙江大学出版社

本书以北宋前期对辽作战为研究对象,从战略思维与文化、战役法、战术传统等层次分析宋辽战争的得失。



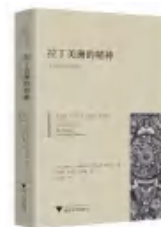
《拉丁美洲的精神:文化与政治传统》

作者:[美] 霍华德·J.威亚尔达

译者:郭存海 邓与评 叶健辉

浙江大学出版社

霍华德·J.威亚尔达既探讨了拉丁美洲政治文化的几大主题,又探讨了拉丁美洲诸民主模式及其迥异于美国民主模式的原因。



《六千零一夜：关于古埃及的知识考古》

作者：[英] 克里斯蒂娜·里格斯

译者：曹磊

中国社会科学出版社

《六千零一夜》从知识考古角度，讲述了作为“知识”的古埃及，过去6000多年间在东西方语境中构建和演化的历程。



《气候改变世界》

作者：[美] 布莱恩·费根

译者：黄中宪

天地出版社

作者运用考古学知识，从北极区零星散布的古斯堪的纳维亚人铁钉、吴哥城淤积的灌溉沟渠中，交叉比对各种替代性气候资料，重现中世纪的大暖化现场！



《圣彼得堡：三百年的致命欲望》

作者：[美] 乔纳森·迈尔斯

译者：吴莉苇

上海人民出版社

作者将圣彼得堡的历史划分为三幕剧，以此讲述圣彼得堡从沙皇专制迈向现代化的历史变迁，重现这座城市长达三百年的戏剧场面。



《世界中心的岛：曼哈顿传奇》

作者：[美] 萧拉瑟

译者：陈丽丽 吴奕俊

社会科学文献出版社

故事的中心是一座岛——荷属曼哈顿，它是美国海滨地区最早的欧洲殖民地之一。故事讲述了独裁总督彼得·施托伊弗桑特与斗士范·德·邓克的冲突纠葛，向我们展现了为何曼哈顿才是美国的起源。



《谁的历史》

作者：鲁西奇

广西师范大学出版社

本书收录了作者近十年来历史学研究中的代表性文章，分为“思考”“评论”“讲谈”三组，围绕历史进程与历史学研究的关键词——人、空间与时间，展开不同层面的探讨。



《文学之用》

作者：[美] 芮塔·菲尔斯基

译者：刘洋

南京大学出版社

本书探索“我们如何阅读文学，以及为什么而读”的奥秘，为学术意义上的“文学之用”与普通读者日常阅读的“文学之用”架起桥梁。



（《新苏商》编辑部、江苏人民出版社友情推荐）

《新苏商》杂志 2020年征订 开始啦!

国内刊号: CN32-1883/F

国内邮发代号: 28-436

432元/年

征订方式: 下方扫码登记



联系人: 耿立 (13912909198)

欢迎征订!



《新苏商》杂志为江苏民企代言

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

新苏商

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



鼓楼核心区 总价200万_起

五星级服务 建筑
面积约 43-86M²铂瑞酒店式公寓

ZIJIN
CENTER
CITY CENTRE
FIVE-STAR SERVICE
SERVICED APARTMENT

025 8322 2777

项目地址
湖南路与中山北路交汇处
(狮子桥步行街对面)

营销中心
紫峰大厦72f观光层
注：本广告仅供参考，不作为要约邀请。最终以政府审批为准。

