

中企让印度女工实现“家门口”就业

■ 张兴军

整洁的生产线上，身着不同颜色莎丽的印度女工一字排开。只见她们十指翻飞，一条条彩色丝带转眼间已被编织成形状各异的手工花……

这是中国企业姚明织带在印度港口城市维沙卡帕特南设立的瑞蓓丝织带制品有限公司(瑞蓓丝公司)的工作场景。短短几年时间，公司已带动当地数百名女工实现家门口就业，并成为中印经贸关系互利共赢的缩影。

20 岁的丝丽中学毕业后一直没有工作，瑞蓓丝公司改变了她的命运。从 2016 年进厂至今，她已成长成为一名技术熟练的车间女工。丝丽笑着告诉记者：“我家有四个姐姐，每个人结婚都需要 50 万卢比（1 美元约合 65 卢比）的嫁妆。在这里工作能让我为家里挣钱。”

中年女工娜加在丈夫生病去世后，独自抚养两个孩子。谈起家庭压力，她一度落泪：“这份工作太重要了，让孩子可以继续生活下去。”

姚明织带是一家总部位于厦门的民营企业。瑞蓓丝公司总经理林峻告诉记者，为了布局海外市场，2014 年 8 月公司落户维沙卡帕特南开展出境加工业务。此举既降低了企业用工成本，也给印度当地增加了就业机会。

“不到 4 年时间，招收的数百名印度女工已成为车间生产骨干。此外，我们还采用外派员工与当地人才联合培养的方式，对印度籍员工委以重任，使得一大批有才能的印度员工走上管理岗位。”林峻说。

据林峻介绍，这些印度女工平均年龄约 20 岁，大多没有受过高等教育。如果没有瑞蓓丝，不少人可能还在家无事可做。如今她们有了稳定的工作，享有健全的医保和社保。为保证安全，工厂还租用车辆接送员工上下班，这些都令女工们对工作倍加珍惜。

瑞蓓丝公司产品在当地需求旺盛，这也增强了姚明织带扩大投资的信心。公司董事长姚明表示，公司计划再投资 2 亿元人民币升级印度工厂。公司已与印度当地政府签署了投资意向协议，预计 2019 年项目正式建成投产。未来的工厂规模将扩大 10 倍，产品结构也将从劳动密集型转向资本密集型。

印度中国经济文化促进会秘书长萨奇夫说，印度作为新兴市场之一，前来投资的中国企业可在这里获得更多的发展机会，中企的到来也将不断推动“印度制造”等经济计划的发展。

数据显示，2017 年中印双边贸易额首次突破 800 亿美元，创历史新高。作为世界上重要的两大新兴经济体，“互补性”和“紧密度”正日渐成为两国贸易的关键词。姚明织带出海印度的成长轨迹，及其给当地就业市场、工业制造带来的变化，体现了两国经贸合作的巨大潜力。



严防“独角兽陷阱”

文 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

图 王 强

蹭热点 找背书

众多“独角兽”是否货真价实

■ 新华社记者 桑彤 潘清

上市新规呼之欲出，将“独角兽”毫无悬念地顶上网络热搜榜，成为继“黑天鹅”“灰犀牛”“大白马”之后又一个与资本市场相关的刷屏词。

蹭热点、找背书……热潮中的众多“独角兽”是否货真价实？似是而非的高估值背后有多少水分？资本追逐之后会否出现“一地鸡毛”？市场在欢迎的同时也难免担忧。

蹭热点：分羹“独角兽”政策红利

3 月 30 日，国务院办公厅转发证监会《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点若干意见》。这一新政的发布，不仅为优秀创新企业登陆资本市场开辟了“绿色通道”，也将今年以来持续升温的“独角兽”热推升到了新高度。

所谓“独角兽”企业，最初由种子轮风投 Cowboy Ventures 的创始人 Aileen Lee 在 2013 年提出，最初定义是“透过外部融资后估值达 10 亿美元以上的未上市初创企业”，并用“独角兽俱乐部”指代那些罕见的、发展快速、能带给投资人可观回报的初创企业。

2018 年初，“独角兽”在中国迅速成为网络热词。大到 BATJ(百度、阿里巴巴、腾讯、京东)等海外上市的“巨无霸”，小到刚刚获得融资的各类“互联网+”企业，形形色色的“独角兽”概念让人眼花缭乱。

而在 A 股市场上，即将开席的资本盛宴也令各方垂涎。与小米等“独角兽”相关的概念股连登涨幅排行榜前列，多家上市公司便纷纷发布公告拉关系、“攀亲戚”。

事实上，业界对于“独角兽”的定义多沿用境外风投的共识，即成立未满 10 年，外部融资或估值 10 亿美元以上的未上市企业，估值超亿美元的则被列为“超级独角兽”。渣打银行中国财富管理投资策略总监王昕杰认为，在美国上市的 BATJ 并不在“独角兽”范围之内，更不存在“独角兽”回归的议题。

多位业界人士则表示，对于试图从“独角兽”政策红利中分羹的蹭热点行为，投资者还需多留心，别被乱花迷了眼。



为吸引创新企业落户，多地政府也不约而同打出“独角兽”牌。成都欲打造全球首个“独角兽岛”，天津要建“独角兽大厦”，珠海设立“独角兽投资基金”……

找“背书”：为未来上市获得优先条件

自从监管层就支持创新企业上市发出信号，各种“独角兽”榜单、名录就层出不穷。其中，3 月下旬一份冠之以“科技部认定”的《2017 年中国独角兽企业报告》，一度在网络上疯传。

在这份 164 家企业入选的名单中，互联网金融企业和电子商务企业占比超过 30%，曾陷入舆论漩涡的多家 P2P 企业，以及与比特币挖矿相关的比特大陆赫然在列，引发网友争议。

尽管科技部此后澄清并未参与评选和发布“独角兽”企业榜单，这份标注着科技部下属事业单位之一“科技部火炬中心”字样的榜单仍被部分投资者视为“背书”。于是乎，入选企业弹冠相庆，落榜企业则纷纷打探如何挤进榜单，以便为日后上市攒下优先条件。

为吸引创新企业落户，多地政府也不约而同打出“独角兽”牌。成都欲打造全球首个“独角兽岛”，天津要建“独角兽大厦”，珠海设立“独角兽投资基金”……

是不是有了“背书”就能成为直通股市的“独角兽”？证监会公布的试点范围给出了答案：属于互联网、大数据、云计算、人工智能、软件和集成电路、高端装备制造、生物医药等 7 大产业，最近一年营业收入不低于 30 亿元人民币且估值不低于 200 亿元人民币的未上市企业。

星石投资合伙人、首席策略师刘可认为，明确行业范围和规模门槛有助于严防一些企业伪装成“独角兽”扰乱资本市场。

值得注意的是，与美国“独角兽”集中于以技术创新为主的人工智能、大数据、云计算以及医疗保健等领域不同，当下中国的“独角兽”更多来自文化娱乐、教育、游戏、出行、物流等消费、商业服务行业。在王昕杰看来，中国更应着眼于对新技术、新产业、新业态、新模式等“四新”产业的扶持。“这不仅有利于资本推动实体经济转型升级发展，也将更快推进中国经济结构与资本市场结构更加均衡。”

键在存量。研究表明，数字化程度每提高 10%，人均 GDP 增长 0.5%至 0.62%。

工信部规划司副司长李北光认为，发展智能产业，更重要的是用创新带动智能生产、智能管理、智能供应链和生态链等，促使传统产业焕发生机。

在被视为“传统”制造领域，一系列新变革正在展开。人们印象中劳动密集的采煤业，正被科技“赋能”。

在操控中心按下按钮，即可实现智能采煤；通过智能监控和远程对话，就能实现实时监管……陕西黄陵矿业通过推进智能矿井建设，实现薄、中、厚煤层智能化开采全覆盖。利润、效率提升了，事故发生率也大幅下降。黄陵矿业董事长雷贵生说，这套技术装备将在全国数十家煤矿推广，让采煤业高质量发展。

以智能技术为杠杆，大多数产业正在构建更敏捷的生产、经营、管理体系，进行深层次变革。工信部调查显示，智能化改造使企业生产效率平均提升超 30%，运营成本约降 20%。

李北光说，智能制造正从轻工业向大型装备、农业生产，从大企业向中小企业、从单一集群到生态协同延伸。

“撬动”智慧生活

发展智能产业，提高效率品质，落脚点在

以“智”赋“能”——透视智能技术“穿透力”

■ 新华社记者 张辛欣

针对政府工作报告提出的“发展智能产业，拓展智能生活”，工信部近日表示，将以智能制造为牵引、工业互联网为抓手、双创平台为载体，加快推动制造业与互联网深度融合，营造融通发展新生态。

如何把握智能制造的机遇？怎样释放技术的“普惠”价值，“撬动”智慧生活？记者就此采访专家、学者和从业人士。

紧抓技术应用窗口期

产业的数字化转型是全球新一轮科技革命的典型标志。其中，最关键动力源自智能技术的突破。

人们对“智能”并不陌生，也从未质疑其将带来的变革意义。然而，因为难以破解应用“最后一公里”，曾在全球掀起过多次热潮的智能“风暴”也都随之逐渐淡化。智能技术窗口期来了吗？产业基础能否支撑应用“爆发”？这些成为当下业界议论热点。

“特大城市周边”概念墓热销

■ 周蕊 邵思聪 王默玲

永定河这边，是北京的大兴，选择在这里安息，最低 6 万元左右；永定河的那边，是河北的涿州，长眠于此，价格 1 万多元起步。一河之隔，价差六倍。“特大城市周边”概念墓热销，谁在制造“坟地产”暴利？

“特大城市周边”概念墓热销，源于“价格凶猛”？

近年来，打着“特大城市周边”概念的陵园举着“性价比高”的“大旗”“异军突起”，成为越来越多居民的选择。

在河北省内，不少经营性公墓将购买人群锁定在北京居民。以河北省境内的灵山宝塔陵园为例，其位于河北省三河市，与北京东部地区交接，一位姓王的销售人员告诉记者，墓园内 80%以上的客户来自北京。据介绍，该陵园双穴墓价格最低的是 0.7 平方米的卧碑墓，售价在 16800 元，售价最高的墓穴价格在 6 万至 8 万元，此外也提供定制的高端墓穴销售服务。

“特大城市周边”概念墓的热销，在互联网上同样有所体现。在“北京陵园网”的“快速

找墓”页面里，不仅有京郊专区，还有个带有红色“H(热销)”字样的“北京周边”专区，“北京周边”概念颇为火爆。

记者打开这一专区看到，这里罗列了北京周边主要是河北省境内的大小大小 10 个墓园，各墓园介绍中除了有名称与图片外，还有一串标有“距离北京市区 xx 公里”的字样作为卖点，吸引购买者点击。这 10 个墓园中，距离北京市区最近 45 公里，最远也不过 100 公里。和北京的墓地相比，周边概念的墓园起步价格最低仅有 3800 元，最高也不超过 40000 元，尽管价格不算便宜，但销售人员表示，相对北京郊区，位于河北省的周边墓园“性价比很高”。

“坟地产”火爆，谁在推波助澜？

记者调查发现，近年来，“坟地产”的价格日益走高，在京沪等大城市，都出现了墓地价格数倍于房价的现象。背后究竟是谁在推波助澜？

在南六环外的北京市天堂公墓，一个约 1 平方米的墓地，价格最低在 58000 元，在其东北 8 公里的新盘“北京城建·北京密码”，2017 年交付时房屋均价在 25000 元/平方米左右，

墓地价格是房产的两倍多。

位于上海浦东新区的福寿园海港陵园，1.2 平方米左右的标准墓位售价在 14 万元左右，而距离该陵园 4 公里以内的楼盘，在房地产交易网站上的价格多在 3 万—3.5 万元/平方米，墓地的每平方米单价是房产的近四倍。

记者查阅多家殡葬企业财报后发现，这些企业的墓地销售业务多年来利润率都保持在八成左右，远超一直被诟病为“暴利”的房地产企业。

位于河北廊坊的殡葬服务提供商万祠园 2017 年在港股上市，集团在财报中称其优势之一是一陵园距离北京市中心仅有 40 公里，集团 2017 年毛利率为 81.9%，2016 年毛利率更是高达 82.2%。

在采访中，一些墓园工作人员直言，墓地“分批放盘，每年涨价”。距离北京市区 120 公里的河北世界华侨陵园，销售人员说，陵园已经开发了六期工程，“要趁早买，我们陵园墓地的价格以每年 20%的幅度上涨。”

A 股上市公司福成股份的财报数据显示，2017 年企业实现殡葬业毛利率 86.78%，贡献了公司一半以上的利润，年报中企业坦言“殡葬业收入增长主要是销售价格同比增长所导致”。

港股上市企业福寿园，在上海、河南、山东、辽宁、安徽等多省份拥有陵园墓地，毛利率多年来均保持在 75%以上的水平，其 2015 年单个墓地均价 8.02 万元，2017 年单个墓地均价达到 10.24 万元，两年间上涨了 27.7%。

和高企的价格相对的是低廉的土地成本。从 2013 年到 2017 年的财报数据显示，福寿园的土地成本在墓地服务的销售及及服务总成本中的占比均不到 15%。

科技引导新风尚 能否化解殡葬贵之重？

近年来，通过“互联网+”打破行业的不透明、减轻殡葬负担，引入生命晶石、3D 人像打印、二维码扫墓等殡葬业新科技，推进殡葬新风尚，这些科技新手段与日益加强的监管手段一起，正在化解殡葬贵的问题。

“互联网+殡葬”企业一空网创始人马雷说，殡葬行业长期以来不够透明，从殡葬服务到墓地购买，大多数情况下都是通过“一条龙”中间商，比如墓地销售中，大约有七成是来自渠道的销售，仅有三成消费者是直接 toward 陵园购买。

现在，通过互联网的平台，墓地的位置、

价格、大小、面积计算等信息都像房产网站一样被明明白白晒出来，还支持“地图选墓”、评价等功能。马雷介绍，通过减少中间商，网站上陵园公示的价格明显低于消费者通过渠道购买的价格，降低了居民的殡葬支出。

北京市民政局社会事务管理处处长陈道介绍，北京民政部门近年来不仅积极宣传殡葬新风尚，普及“厚生薄葬”观念，也在积极探索百姓能接受的节地生态墓葬方式，并配以一定的奖补措施，同时强化公墓经营者的社会责任，“多管齐下”化解殡葬贵的问题。

近年来，配合环保生态葬的风尚，一些创新的殡葬纪念方式逐步受到居民欢迎。

记者了解到，以“生命晶石”为例，通过压力高温升华等尖端技术，以故人的骨灰为材质制作晶石，近年来这一新风尚已经在上海、北京、浙江等地“落地”。在上海的浦东新区，就有墓园宣布将试水“生命晶石”进墓园，以新的科技手段推进殡葬土地资源节约。

此外，一些地方已经开始加强对“异地墓”现象的监管。2017 年，苏州发文要求，经营性公墓不得跨区域推销墓穴，对外市户籍人员确需在苏州公墓安葬的，要报经公墓所在地民政部门同意。